আন্তর্জাতিক বেস্টসেলার পুরস্কারপ্রাপ্ত

সফলতার ৯২টি ট্রিকস

হাউ টু টক টু এ্যানিওয়ান

লেইল লোনডেস

ভাষান্তর

এ. এস. এম. রাহাত



লেখক পরিচিতি

লেইল লাউন্ডেস, একজন আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত যোগাযোগ বিশেষজ্ঞ। ৫০০-এর অধিক কোম্পানির কর্মকর্তারা তাঁর থেকে সরাসরি প্রশিক্ষণ নিয়েছেন। এছাড়াও তিনি একজন সম্মুখসারির কমিউনিকেটর হিসেবে সুপ্রতিষ্ঠিত। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের প্রতিটি গুরুত্বপূর্ণ শহরে তার কথা বলার অভিজ্ঞতা রয়েছে এবং তিনি 'ইউএস পিস কর্পোরেশন', 'ফরেইন গভর্নমেন্টস'সহ অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ কর্পোরেশনের হয়ে কমিউ-নকেশন-বিষয়ক অনেকগুলো সেমিনার পরিচা-লনা করেছেন।

শতাধিক টেলিভিশন চ্যানেল ও রেডিও অনুষ্ঠানগুলোতে তার অজস্র শ্রোতা ও দর্শক রয়েছে। নিউইয়র্ক টাইমস, দ্যা শিকাগো ট্রিবিউন এবং টাইম ম্যাগাজিন থেকে তাঁর কাজের প্রশংসা করা হয়েছে। তাঁর লেখা কলামগুলো পেশাদার সব দৈনিক সংবাদপত্র এবং প্রকাশনীগুলোতে গুরুত্বের সাথে ছাপা হয়; রেডবুক, নিউ উইমেন, সাইকোলজি টুডে, পেন্টহাউস, কসমোপলিটান ইত্যাদি তাদের অন্যতম। নিউইয়র্ক শহরকে কেন্দ্র করে বলতে গেলে তিনি এমন চারটি বইয়ের লেখিকা যার মধ্যে হাউ টু টক টু এনিওয়ান এবং হাউ টু মেক এনিওয়ান ফল ইন লাভ উইথ ইউ সর্বাধিক বিক্রিত বই।

হাউ টু টক টু এ্যানিওয়ান

লেইল লোনডেস

ভাষান্তর

এ. এস. এম. রাহাত

শব্দে শিল্পচর্চা
দাঁড়িকমা
প্রকাশনী

হাউ টু টক টু এ্যানিওয়ান : লেইল লোনডেস
ভাষান্তর : এ. এস. এম. রাহাত

প্রকাশক : মো. আবদুল হাকিম
চতুর্থ মুদ্রণ : জুলাই ২০২২ খ্রি.
তৃতীয় মুদ্রণ : মার্চ ২০২২ খ্রি.
দ্বিতীয় মুদ্রণ : সেপ্টেম্বর ২০২১ খ্রি.
প্রথম প্রকাশ : আগস্ট ২০২১ খ্রি.
গ্রন্থস্বত্ব: অনুবাদক
প্রচ্ছদ : পাবলো আহান

দাঁড়িকমা প্রকাশনী
৪৪/১, নিউমার্কেট সিটি কমপ্লেক্স, ৪র্থ তলা, নিউমার্কেট, ঢাকা-১২০৫।
চট্টগ্রাম অফিস: সুলতান মার্কেট, নয়ারহাট, বঙ্গবন্ধু এভিনিউ, চট্টগ্রাম।
+৮৮ ০১৮৪০ ৬৭৫ ৪২৭
darikomaprokasoni@gmail.com
www.darikoma.net
মুদ্রণ : দ্বীপশিখা প্রিন্টিং এন্ড প্রেস, চট্টগ্রাম- ০১৯৯৪ ১০৮ ৯৯৫
অনলাইন পরিবেশক : rokomari.com/darikoma
বিদেশ পরিবেশক : মুক্তধারা, জ্যাকসন হাইট, আমেরিকা।
মূল্য :৩০০.০০ টাকা মাত্র।

HOW TO TALK TO ANYONE BY LEIL LOWNDES
Published by Md Abdul Hakim
Publication of Darikoma Prokashoni
First Published August 2021
Price Tk.300.00 $ 15.00
ISBN: 978-984-511-263-5

অনুবাদকের কথা

আমাদের বিশাল সংখ্যক পাঠক আছেন যারা শুধুমাত্র এই আশায় রয়েছেন– কেউ একজন এসে অনুবাদ করলে ওই বইটা পড়তে পারতাম, ওই বইটা সম্পর্কে আরেকটু জানতে পারতাম।

বিদেশি ভাষায় এমন অসংখ্য বই রয়েছে যা আমাদের প্রাত্যহিক জীবনের জন্য খুবই কার্যকরী। দুঃখের বিষয় বইগুলো বাংলায় সহজ করে লিখে দেওয়ার মতো মানুষ খুব কম। ইংরেজি লেখা দেখলেই অনেকে ভয় পাই। এর কারণও আছে। আমাদের ইংরেজি সহজ-সরল। অথচ বইগুলো এমন কাঠখোট্টা সব ওয়ার্ড দিয়ে লিখা হয়ে থাকে যে প্রতি লাইনে পাঁচবার ডিকশনারি দেখা লাগে। জোর করে এক-দুই পৃষ্ঠা পড়ার পর অনেকেই হাল ছেড়ে দেন। ফলত অনুবাদের আশায় থাকা ছাড়া পথ থাকে না। আপনাদের কথা ভেবে আমার এই ক্ষুদ্র প্রয়াস। বিদেশি বইয়ের বিশাল সাগর থেকে অন্তত একটি বালুকণা তো তুলে আনতে পেরেছি। এজন্য আল্লাহর কাছে অশেষ শুকরিয়া জ্ঞাপন করছি। ইনশাআল্লাহ ভবিষ্যতে চেষ্টা অব্যাহত থাকবে।

বইটি যখন আমার হাতে আসে তখন আমি ভারতে। পড়াশোনা নিয়ে অত্যধিক ব্যস্ত ছিলাম। বইটা পড়লাম। দারুণ সব কৌশল আমাকে মুগ্ধ করল। খুঁজে দেখি বইটি কেউ অনুবাদ করেনি। গুগলে অসংখ্য মানুষ এই বইয়ের বাংলা অনুবাদ খুঁজে ফিরেছে (গুগলের সার্চ সাজেশনে গেলেই দেখা যায়)। শেষে সিদ্ধান্ত নিলাম কেউ করেনি যখন বইটি আমিই করব। অনেক লম্বা একটা বই। প্রায় বছরখানেক ধরে ব্যস্ততার ফাঁকে ফাঁকে কাজ করে অনুবাদ শেষ করলাম। আশা করি আপনাদের ভালো লাগবে। আপনাদের ভালো লাগলেই আমার প্রচেষ্টা সার্থক হবে। হ্যাপি রিডিং।

এ. এস. এম. রাহাত
০৪ আগস্ট, ২০২১
দাগনভূঞা, ফেনী।

ভূমিকা

তুমি কি সেই ব্যক্তিদের কখনো প্রশংসা করেছ, যাদের দেখলে তোমার সর্বদিক থেকে পরিপূর্ণ মনে হয়? তারা ব্যবসায়িক অধিবেশনে যেমন সাবলীলভাবে কথা বলেন তেমনি সামাজিক কার্যক্রমেও তাদের জুড়ি নেই। তারাই ওইসব লোক যারা কর্মক্ষেত্রে অনন্য, জীবনসঙ্গী হিসেবে মধুর, বন্ধুদের মাঝে বিনয়ী, আর্থিকভাবে স্বাবলম্বী এবং রুচিতে আধুনিক।

একটু ধৈর্য ধরে দেখো তো, তাদের অনেকের চেয়ে তুমি অধিক বুদ্ধিমান নও কি? তোমার থেকে অনেক ক্ষেত্রে তারা শিক্ষায়ও পিছিয়ে। এমনকি তাদের অনেকে দেখতেও কুৎসিত! এর ব্যখ্যা কীভাবে দেবে? (কিছু মানুষ ভাবে, ওরা জন্ম থেকেই এসব গুণ পেয়েছে। কারো মতে তারা রপ্ত করেছে, এমনও মানুষ পাওয়া যায় যারা ভাবে, তারা ভাগ্যবান তাই পারে! তাদের বলি, নিজের ধারণা পরিবর্তন করো।) তারা কীভাবে অন্যদের থেকে নিজেদের আলাদা করেছে, বিশেষ কোনো কৌশল ব্যবহার করে?

তুমি পর্যবেক্ষণ করলেই দেখবে, তাদের কেউই একদিনে সব অর্জন করে নেয়নি। বরং বছরের পর বছর তারা শিখেছে, শত শত মানুষের সংস্পর্শে গিয়েছে, ধাপে ধাপে নিজেদের মাঝে ভালো গুণের বিকাশ ঘটিয়েছে, ধাপে ধাপে উপরে উঠেছে, সামাজিক এবং কর্মক্ষেত্রে নিজেদের নিয়ে গেছে অনন্য উচ্চতায়।

ব্যর্থরা প্রায়শই অভিযোগ তোলে, সফল ব্যক্তিদের সফলতার কারণ তাদের বংশ মর্যাদা এবং ধন সম্পদ। সফল ব্যক্তিদের কাছ থেকে বন্ধুত্ব, ভালোবাসা কিংবা ব্যবসায়িক সহযোগিতা পেতে ব্যর্থ হয়ে ওরা তাদের কটাক্ষ করে এবং নিজেদের দেয় মিছে সান্ত্বনা। তাদের অভিযোগের শেষ নেই।

অভিযোগকারীরা কখনোই নিজের ভুল স্বীকার করে না। তারা বুঝতে পারে না তাদের নড়বড়ে সম্পর্ক এবং যোগাযোগের অপরিপক্বতা তাদের ব্যর্থতার অন্যতম কারণ। প্রশ্ন থেকেই যায়, কেন তারা এসবের দিকে মনযোগ দেয় না? কারণ সফল ব্যক্তির কিছু পদক্ষেপ তাদের অন্যদের থেকে আলাদা করে দেয়, তাদের কৌশলী করে তোলে– যা খুব সহজেই অন্য একজন সফল ব্যক্তির সাথে পরিচিত হতে সাহায্য করে। ম্যানেজমেন্টে যখন পুরনো ধ্যান-ধারণার মানুষ জায়গা পায়, তারা সব সময় অন্যের বিরুদ্ধে অভিযোগ করতে ব্যস্ত থাকে। কেউ ভালো কিছু করে ফেললে তারা তাকে হিংসা ও বিরোধিতা করতে থাকে।

আজকের দিনে যেসব নারী-পুরুষ, যারা দেশ চালাচ্ছে, বিভিন্ন সংস্থার নেতৃত্ব দিচ্ছে এবং শিল্প-সংস্কৃতিতে অবদান রাখছে, এগুলো কোনো অলৌকিক ঘটনা নয়

বরং কিছু কৌশলের ফলাফল। তারা যেদিকেই হাত বাড়ায় সফলতা তাদের আলিঙ্গন করে।

সেই বিশেষ কৌশলগুলো আসলে কী? তুমি অনেকগুলো খুঁজে পাবে যার মাঝে কিছু কৌশল তোমার বন্ধুত্বকে আরও মজবুত করবে, কিছু কৌশল খুব সহজে কারো মন জয় করিয়ে নিতে সহায়ক হবে এবং কিছু ব্যাপার মানুষকে আগ্রহী করে তুলবে তোমাকে ভালোবাসতে।

কিছু গুণ বসকে বাধ্য করবে তোমাকে কাজে নিতে এবং পদোন্নতি দিতে, কিছু গুণ খদ্দেরকে পুনরায় তোমার কাছে ফিরিয়ে আনবে এবং তোমার থেকেই ক্রয় করাবে। আমাদের প্রত্যেকের থলিতেই এমন কিছু কৌশল জমে আছে এমনকি অনেকের থলিতে তা ভরপুর। এসব গুণ যারা রপ্ত করে রেখেছে তারা একেকজন পৌঁছে গেছে সফলতার সর্বোচ্চ শিখরে।

How to Talk to Anyone বইটি তোমাকে ৯২টি এমন ছোটোখাটো কৌশল শেখাবে যা রপ্ত করলে তুমি পৌঁছে যাবে তোমার সফলতার শিখরে।

ভেতরের পাতায় যা আছে...

অধ্যায় এক

তোমার হাতে মাত্র দশ সেকেন্ড সময় আছে, নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ হিসেবে প্রমাণ করার

তোমার ব্যক্তিত্ব ফুটিয়ে তোলার অবিশ্বাস্য, অপরিহার্য এবং অপ্রতিরোধ্য সব কৌশল...
কারো সাথে প্রথম সাক্ষাতের সময়, বিশেষ করে প্রথম চোখাচোখির মুহূর্তটা খুবই তাৎপর্যপূর্ণ।
এটাই সেই সময়, যেটাতে নিজের গ্রহণযোগ্যতা অর্জন করে নিতে হয়। শুরুর মুহূর্তটা এজন্যও গুরুত্বপূর্ণ যে, আজীবন সে তোমার এই সময়টা মনে রাখবে, তোমার একটা প্রতিচ্ছবি সে এই মুহূর্তটার উপরে ভিত্তি করেই গড়ে নেবে। মনে রেখো, অবস্থানটা হয়তো সারা জীবনের জন্যই অটুট থাকবে।

একজন চিত্রশিল্পি খুব সহজেই দোদুল্যমান এবং দ্রুত বয়ে চলা জীবনের এসব আবেগীয় মুহূর্ত স্মরণীয় করে রাখতে পারেন। রবার্ট গ্রসম্যান (বব) নামে আমার এক বন্ধু রয়েছে, যে ফোবস, নিউজ উইক, স্পোর্টস ইলাস্ট্রেটেড, রোলিং স্টোনসহ উত্তর আমেরিকার অন্যান্য জনপ্রিয় প্রকাশনীর হয়ে ব্যঙ্গচিত্র অঙ্কন করে থাকে। ববের চিত্রের একটি বিশেষ গুণ ছিল। সে যেসব ছবি আঁকত, ওগুলো শুধুমাত্র সমগ্র দৃশ্যপটটাই অঙ্কন করত না, বরং প্রত্যেকটা দৃশ্যপট বিস্তারিত ফুটিয়ে তুলে আনত। ওর ছবি আঁকার স্কেচ বোর্ড থেকে সব সময় আলোর ঝলকানি ভেসে আসত। ববের চিত্রে যেসব লোকপ্রিয় ব্যক্তির ছবি দেখা যেত, মনে হতো তাঁরা সবাই যেন নিজস্ব স্বতন্ত্রতা নিয়ে দাঁড়িয়ে আছেন। যেমন– 'মেডোন্না'-এর অগ্নিমূর্তি, 'নিউট গ্রিনরিচ'-এর স্বেচ্ছাচারিতা কিংবা লিওনেল হেলমস্লেইয়ের অসভ্যতা সবই তার হাতের জাদুতে ফুটে উঠত।
বিভিন্ন অনুষ্ঠানে উপস্থিত বব, দুষ্টুমি করতে পছন্দ করত। খাবার পরিবেশনকৃত রুমালে টুক করে কোনো এক অতিথির ছবি এঁকে বসতো সে! জট লেগে যেত ববের আশপাশে, অনেকেই আবিষ্কার করত, তাদেরই পরিচিত বন্ধুর ছবি ওর হাতের রুমালে জ্বলজ্বল করছে! এ যেন চোখকে বিশ্বাস করানোর মতো নয়! ছবি আঁকা শেষ হলে বব ছবিটি কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তিকে উপহার হিসেবে দিয়ে দিত। কিছু উৎসাহী জনতা চোখ বড় বড় করে অঙ্কিত ছবির সাথে বাস্তবের ব্যক্তির মিল খুঁজে ফিরে।
নিজের ছবি দেখে সবাই যে খুশিতে আটখানা হতো, ওরকম বলার উপায় নেই। কেউ কেউ হালকা নরম সুরে বলত, 'বাহ! বেশ এঁকেছেন। কিন্তু ছবির ব্যক্তিটি পুরোপুরি আমার মতো হয়নি।'

উৎসাহী অতিথিরা সমস্বরে এর সত্যতা ফুটিয়ে তুলে, 'ব্যাপারটা, সত্য।' আস্তে করে মূল আলোচনা থেকে দূরে গিয়ে সবাই নিজেদের সংশয় কাটাতে ব্যস্ত হয়ে পড়ে।
হতভম্ব ব্যক্তিটির তখন রুমালের দিকে তাকিয়ে থাকা ছাড়া আর কোনো কাজ থাকে না।

একবার ববের চিত্রশালায় যাওয়ার সুযোগ আমার হয়েছিল। তার ছবি আঁকার কারিশমা আমাকে আগেই মুগ্ধ করেছে।
আমি চেপে না রাখতে পেরে গোপন প্রশ্নটা ঝেড়েই ফেললাম, 'তুমি কীভাবে এত নিখুঁতভাবে মানুষের ব্যক্তিত্বকে ফুটিয়ে তোলো, বব?'
তার জবাবটা ছিল সাদামাটা।
সে বলল, 'আমি জাস্ট দেখি আর এঁকে ফেলি।'
উত্তরটা আমার মনঃপূত হয়নি। আমি আবার বললাম, 'না, মানে আমি বোঝাতে চাচ্ছিলাম, ছবি আঁকার আগে কি তুমি তাদের সম্পর্কে বিশদ জানার চেষ্টা করো? যেমন তার বংশ, তার সামাজিক অবস্থান ইত্যাদি ইত্যাদি?'
ও মুখ চেপে হাসল, 'অবশ্যই না। তোমাকে আগেই বলেছি, আমি যা দেখি তাই আঁকি, কোনো বিশদ গবেষণা বলে কিচ্ছু নেই।'
'ওহ। আচ্ছা।'
সে এরপর পুরো ব্যাপারটা ব্যাখ্যা করল। তার মতে প্রত্যেকটি মানুষের কথা বলার ধরন, শারীরিক অঙ্গভঙ্গি, হাঁটা-চলা দেখেই একটা স্পষ্ট ধারণা তৈরি করে ফেলা যায়। এর জন্য বিশদ গবেষণা করা লাগে না।
এরপর বব আমাকে তার ব্যক্তিগত ফাইল থেকে, বিভিন্ন রাজনৈতিক ব্যক্তির ব্যাঙ্গচিত্রগুলো দেখাতে আরম্ভ করল।
'দেখো', একটা ছবির দিকে বব ইঙ্গিত করল। ছবিতে সাবেক আমেরিকান প্রেসিডেন্ট ক্লিনটনকে দেখা যাচ্ছে। বব এরপর খুঁচিয়ে খুঁচিয়ে দেখাল, 'এই যে শরীরের এই অংশটা দেখো। দেখো তাঁর শারীরিক ভঙ্গিমা দেখে স্পষ্ট বোঝা যাচ্ছে, তাঁর ব্যক্তিত্বে কী পরিমাণ বাচ্চামি খেলে যাচ্ছে!'
এরপর জর্জ বুশের ছবি সামনে এলো।
জর্জ বুশের কাঁধের দিকে নির্দেশ করে সে, 'দেখো, এই ছবিতো বুশকে কেমন আনাড়ির মতো দেখাচ্ছে না?'
তারপর আমেরিকার আরেক সাবেক প্রেসিডেন্ট রিগ্যানের ছবি দেখাল, 'তাঁর হাসির জন্য তাকে কী প্রফুল্লই না দেখাচ্ছে! খেয়াল করেছো?'
এরপর নিক্সনের ধূর্ততা দেখাল সে। মাথার দিকে দেখিয়ে বলল, 'দেখো, এই মাথার কাত হয়ে থাকা দেখেই বোঝা যাচ্ছে, সে কতটা ধূর্ত!' ফাইলের অনেক ভেতরে দেখা গেল ফ্রাঙ্কলিং ডিলানো রুসভেল্টকে, যার উঁচু নাকটা খাঁড়া আকাশমুখী হয়ে আছে। সবশেষে তাকে নিয়ে তার মন্তব্য জানাল বব, 'রুসভেল্ট, এই ব্যক্তিত্বের গুণেই এফডিআরের গর্বের বস্তু হয়ে আছেন।'

ও আরো যোগ করল, 'আসলে আমার চিত্রে কারো যে বিষয়টা বেশি প্রভাব ফেলে তা হলো, তার মুখ আর শরীরের ভঙ্গিমা। জানো তো, জনশ্রুতি আছে, শরীর কথা বলে।'

এজন্য পরিচয়ের শুরুটা খুবই গুরুত্ব রাখে। প্রশ্ন আসতে পারে, কেন; তাই তো? ব্যাখাটা খুবই সোজা, প্রথম সাক্ষাতের সময়ই তোমার পাশের ব্যক্তিটির মস্তিষ্কে তোমার সমগ্র কিছু পর্যবেক্ষণ সাপেক্ষে তোমার একটা আনুমানিক ব্যক্তিত্ব জমা হয়ে যাবে। এর উপর ভিত্তি করে সে তোমার সম্পর্কে খুবই সংক্ষেপে একটা উপসংহারে চলে আসবে।

তুমি কথা বলার পূর্বে তোমার শরীর কথা বলে

তোমাকে মানুষ যেভাবে দেখে, যেভাবে তোমার ব্যক্তিত্ব তাদের চোখে ধরা পড়ে, ওটা কি পুরোপুরি নির্ভুল?

নির্ভুল বলা যায়। তোমার শারীরিক ও মৌখিক অঙ্গভঙ্গিমা তাদের অলরেডি জানিয়ে দিয়েছে– এই ব্যক্তি কেমন, এই ব্যক্তি কতটা গুরুত্বপূর্ণ।

তোমার ব্যক্তিত্ব ঠিক কতটা প্রকট, এটা নির্ভর করছে তোমার বডি ল্যাঙ্গুয়েজের (শারীরিক অঙ্গভঙ্গির) উপরে। যেকোনো মানুষের ব্যক্তিত্বের প্রায় ৮০% অংশ তৈরি করে তার শারীরিক অঙ্গভঙ্গি। তুমি কীভাবে কথা বলছো, কীভাবে চলাফেরা করছো, কতটা গুরুত্বপূর্ণ তোমার হাতের ইশারা– সবই কিন্তু এই ৮০%-এর ভেতরে পড়ে যাচ্ছে। আর বাকি মাত্র ২০% নির্ভর করছে তোমার কথা কতটা যৌক্তিক, এর উপর।

কর্মক্ষেত্রের বদৌলতে আমাকে বিশ্বের বিভিন্ন দেশে থাকতে হয়েছে, বিভিন্ন মানুষের সাথে মিশতে হয়েছে। স্থানীয় ভাষা না জেনেও শারীরিক অঙ্গভঙ্গি কাজে লাগিয়ে এমন অনেক সমস্যা আমি একাই কাটিয়ে উঠেছি।

প্রথম সাক্ষাতের সময়টা আমি খুবই সতর্ক থেকেছি, যে কারো ক্ষেত্রেই। যখনই আমি নতুন কোনো সহকর্মীর সংস্পর্শে এসেছি, তার প্রশংসা করতে কখনো কার্পণ্য করিনি। ওই কোম্পানিতে তার অবস্থান কেন এত গুরুত্বপূর্ণ, সে কীভাবে এত সাবলীলভাবে কাজগুলো করে এবং কোম্পানির জন্য তাদের আত্মত্যাগের কথা আমি নিজ থেকে তুলে ধরতাম। চলাফেরা পর্যবেক্ষণ করেই বুঝে নিতাম, কে কোম্পানির গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তি, আর কে কম গুরুত্বপূর্ণ।

অন্যের পেটের কথা বা ধারণা বের করার ক্ষমতা আমাদের নেই। চাইলেই আমরা তার সম্বন্ধে এমন কিছু বলতে পারি না, যা আমাদের মাথায় এসেছে। এ কথা সবার জন্যই প্রযোজ্য। আমরা যে কারো সম্পর্কে ধারণা পোষণ করি সম্পূর্ণ নিজের ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের সাহায্যে। বৈজ্ঞানিক সমীক্ষা বলছে, কিছু কিছু ক্ষেত্রে আমাদের আবেগ, আমাদের ধারণা নিতে প্রভাবিত করে।

তোমার সাথে যখন কেউ কথা বলতে আগ্রহী হন, তিনি তোমাকে ভালো করে পর্যবেক্ষণ করেন, তারপর এগিয়ে এসে কথা বলেন। কথা বলার পূর্ব মুহূর্তে তার ভেতরে তোমার একটা অবস্থান তৈরি হয়ে যায়। আর কথা শুরু হওয়ার পরবর্তী কিছু সময় বলে দেবে, তার মস্তিষ্ক সঠিক না ভুল। আর একবার যখন অবস্থানটা গেঁথে যায়, বুঝে নেবে, এর উপরেই তিনি তোমায় বিচার বিবেচনা করবেন; তোমার গুরুত্ব কতটুকু, তাও ঠিক হয়ে গেছে তার মস্তিষ্কে।
বব আরেকটা কথা জানায়, সে নিজের ব্যঙ্গচিত্রও একবার এঁকেছিল। নিজেকে নিজে আঁকার ক্ষেত্রে বব সেই একই কাজটাই করেছে, যা অন্যদের বেলায় সে করে। সে নিজের একটা কাল্পনিক চরিত্র মস্তিষ্কে সেট করে নিল, সে কেমন, তার ব্যক্তিত্ব কেমন, সবটা মিলিয়ে যেটা দাঁড়াল, সেটাই হচ্ছে, ববের ব্যঙ্গচিত্র!

অন্য বিষয়ে আলোচনা বেশি হয়ে যাচ্ছে, বুঝতে পেরে আবার আসল আলোচনায় ফিরলাম। বই রচনার মূল উদ্দেশ্যে মনযোগ বাড়ালাম।
প্রসঙ্গে এসে ববকে জিজ্ঞেস করলাম, 'কারো ছবিতে তাকে একেবারে নম্র, ভদ্র, জ্ঞানী, যত্নবান, উৎফুল্ল এবং নিয়মের প্রতি শ্রদ্ধাশীল দেখাতে চাইলে তুমি কী করবে? তুমি কি সেটা ফুটিয়ে তুলতে পারবে বব?'
'ধৈর্য্য ধরো বান্ধবী।' বলে সে হাসল। সে বুঝতে পেরেছে আমি কী বোঝাতে চেয়েছি।
'প্রথমত... হুমমম...' একটু থামল সে, তারপর বলল, 'তার শারীরিক অবস্থান থাকবে ফিটফাট, মাথাটা হবে একটু উর্ধ্বমুখী, মুখে লেগে থাকবে একটা বিশ্বস্ত হাসি এবং সে সরাসরি চোখে চোখ রেখে কথা বলবে। ব্যাস, এগুলো দেখালেই পরিপূর্ণ সব হয়ে যাবে বলে আমার বিশ্বাস।'

কীভাবে নিজেকে 'গুরুত্বপূর্ণ কেউ একজন' হিসেবে উপস্থাপন করা যায়

আমার বন্ধু ক্যারেনের ডেকোরেশনের ব্যবসা রয়েছে। তার স্বামী সমাজের একজন নামকরা ব্যক্তি, যিনি যোগাযোগ ব্যবস্থা নিয়ে কাজ করেন। তাদের ফুটফুটে দুটো ছেলে সন্তান রয়েছে।
ক্যারেনও তার ব্যবসায়িক দুনিয়ায় খুবই পরিচিত নাম। যখনই সে কোনো অনুষ্ঠানে তত্ত্বাবধায়ক হয়ে যায়, তার সহকর্মীরা তার আশপাশে থাকতে পছন্দ করে, তার সাথে একটা ছবি তুলতে পারলে নিজেকে গর্বিত বোধ করে। ওর কাঁধে হাত রেখে একটা ছবি তোলাটাই বুঝি অনেক সম্মানের ব্যাপার।
অথচ এর বিপরীতটা ঘটে, যখন ক্যারেন তার স্বামীর কোনো আয়োজনে সাথে থাকে। সেখানে সে নিজেকে খুবই অপরিচিত হিসেবে আবিষ্কার করে। সামগ্রিক পরিস্থিতি দেখে মনে হয়, সে যেন কেউই না! আবার যখন সন্তানদের স্কুলে উপস্থিত হতে হয়, সেখানে ক্যারেন অন্য অনেক মায়ের মতো একজন মা হিসেবে নিজেকে

অনুভব করে। একদিন ক্যারেন কথা প্রসঙ্গে জিজ্ঞেস করল, 'লেইল, তোমার কি এমন কোনো কৌশল জানা আছে, যা প্রয়োগ করলে যেকোনো ভিড়ে, যেকোনো অপরিচিত মানুষ আমার সাথে নিজ থেকে কথা বলতে চাইবে, আমাকে দেখে সে আগ্রহী হবে। আছে কি?'

ক্যারেনের প্রশ্নের জবাবটা আমি তোমাদের জন্য এখানে তুলে ধরছি। উত্তরটা হচ্ছে, 'হ্যাঁ। যাবে।'

তবে এজন্য অবশ্যই তোমাকে কিছু কৌশল রপ্ত করতে হবে। যেগুলো তোমাকে যেকোনো ভিড়ের মাঝেই অন্যদের থেকে আলাদা করে তুলবে। হোক না সেটা এমন লোকদের ভিড়, যাদের কেউই তোমায় চেনে না!

নিজেকে উপস্থাপন করো সুন্দর একটা হাসি দিয়ে। যে হাসিতে ভরে আছে বিশ্বস্ততা।

পর্ব ১

হাসির বন্যা

দ্রুত হাসবে, নাকি মনোরম একটা হাসি দেবে?

ডেল কার্নেগির লেখা হাউ টু উইন ফ্রেন্ডস অ্যান্ড ইনফ্লুয়েন্স পিপল (১৯৩৬) বইয়ের ছয়টি বিশেষ কৌশল দশকের পর দশক উচ্চারিত হয়ে গেছে। আত্ম উন্নয়নমূলক অনুষ্ঠানের পরিচিত রথি-মহারথি বক্তারা মাইকের সামনে দাঁড়ালেই এই কৌশলগুলো ঝেড়ে গেছেন শ্রোতাদের উদ্দেশ্যে। অথবা নিজেরাই তার উন্মেষ ঘটিয়েছেন একটি বিশ্বস্ত হাসির মাধ্যমে।

সে যাই হোক, বছরের পর বছর ধরে এই অনুশীলন কার্যকরী রইল মানুষের আত্মিক সম্পর্ক উন্নয়নে। যারা আরো গভীরভাবে এ নিয়ে গবেষণা করল তারা একটা সময় বুঝতে পারল, শুধুমাত্র হেসে যাওয়া যথেষ্ট নয় বরং আজকের দিনে, এই যান্ত্রিক বিশ্বে অনেক সময় এই কৌশলটি পুরোপুরি অকেজো।

এই মুচকি হাসিকে আজকের আধুনিক বিশ্বের অনেকেই সেকেলে বা আনাড়ি হিসেবেই দেখেন। বর্তমান বিশ্বের যত রথি-মহারথি আছেন, তাদের দিকে তাকালে দেখতে পাবে, তারা তাদের হাসিকে আরেকটু উন্নত করেছেন। তারা শুধু মুখ টিপে হাসেন না, বরং অনেক ক্ষেত্রে হো হো করে মন থেকে হাসিতে ফেটে পড়েন। তাদের হাসির এই বিস্ফোরণ তাদের মাঝে আরো অনেক বেশি পরিমাণে

আত্মবিশ্বাস সৃষ্টি করে। সবচেয়ে মজার ব্যাপারটা হচ্ছে, হাসি ছোঁয়াচে। তাদের সাথে সাথে অন্যদের মুখেও ওটা ছড়িয়ে পড়ে, মুহূর্তগুলো হয়ে ওঠে আরো মধুর।

গবেষকরা গবেষণা করে দেখেছেন, বিভিন্ন রকমের হাসি সমাজে প্রচলিত রয়েছে। মিথ্যাবাদীর মুখের হাসি থেকে শুরু করে ছোটো বাচ্চাদের উদ্দেশ্যে অর্থহীন হাসি, সবটাই লিপিবদ্ধ হয়েছে। বের হয়েছে, কোনটা আসল আর কোনটা নকল হাসি (তুমি নিজেই এমনটা অনুভব করেছো, বিভিন্নভাবে, বিভিন্ন সময়ে। তোমার বন্ধু না চাইতেও তোমাকে গাড়িতে করে নামিয়ে দেওয়ার সময় আন্তরিক হাসির নামে ব্যর্থ হাসিটি নিশ্চয়ই তোমার চোখে পড়েছে। অথবা সরকারের উর্ধ্বতন কর্মকর্তার তোমার অঞ্চলে বিশেষ প্রয়োজনে আসার পরে সবাইকে খুশি করতে যেসব কথা বলেন, এই যেমন, 'আমি এখানে এসে অত্যন্ত খুশি হয়েছি। আপনাদের ব্যবহারে...' ব্লা ব্লা নিশ্চয়ই শুনেছো।)
তবে সত্যিকার বিজয়ীরা জানেন, হাসি তাদেও একটা বড় অস্ত্র। এজন্য তারা কখনোই নকল হাসিতে মানুষের মন জয় করতে চায় না। বরং তাদেও মুখে ফুটে ওঠে আন্তরিক এবং বিশ্বস্ত হাসি। এবং এঁাই কার্যকরী।

কীভাবে তোমার হাসিকে উন্নত করবে

আমার কলেজ সময়ের এক মেয়ে বন্ধু, মিসি, সম্প্রতি কাগুজে বক্স উৎপাদনের তাদের পারিবারিক ব্যবসাটার দায়িত্ব হাতে পেয়েছে। সে একদিন হুট করে জানাল, সে ব্যবসায়িক কাজে নিউইয়র্ক আসছে এবং আন্তরিকভাবে আমায় আমন্ত্রণ করল তার সাথে দেখা করতে।
যখন তার সাথে সাক্ষাৎ হলো, তার উপচে পড়া হাসি দেখে আমিও হেসে দিলাম। মেয়েটা মুখ চেপে হাসতে ওস্তাদ ছিল, যা তাকে আলাদাভাবে পরিচিতি দিত।
গত বছর তার বাবা মারা গেছেন। তার কোনো ভাই না থাকায় ওদের পুরো ব্যবসার দায়িত্ব মিসির উপরে এসে পড়েছে। আমার ধারণা ছিল, একটা কোম্পানির মালিক হবার মতো এত বড় যোগ্যতা এখনো এই মেয়ের হয়ে ওঠেনি, যদিও ব্যবসা সংক্রান্ত ধারণা আমার নেহায়েত শূন্য।
আমরা একটা রেস্তোরাঁয় দেখা করলাম। সাথে মিসির তিনজন ক্লায়েন্টও রয়েছেন। মিসি হঠাৎ আমার কানের কাছে এসে ফিসফিস করে বলল, 'শোনো লেইল, আজ রাতের জন্য আমাকে মিলিসা বলেই ডেকো। বুঝতেই পারছো।'
সে ক্লায়েন্টের কাছে তার প্রচলিত নামটি শোনাতে চাচ্ছিল না। আমি ইশারায় আশ্বস্ত করলাম, ঠিক আছে। সবাই যার যার অবস্থানে বসে পড়লাম। আমার হঠাৎ করেই মিলিসাকে অচেনা মনে হচ্ছিল, কলেজের চেনা সেই মেয়েটা, যে কি না মুচকি হাসতে খুব ভালোবাসত, সে আর এই মিলিসার মাঝে আকাশ পাতাল তফাত! ওকে খুবই সুন্দর আর খুবই উৎফুল্ল দেখাচ্ছে! মিলিসার মুখের হাসি যেন

তার সীমানাকে ছাড়িয়ে যাচ্ছে। অথচ এই হাসির ধরনটা অন্যরকম নজরকাড়া। এভাবে তাকে কখনোই হাসতে দেখিনি। বান্ধবীটাকে আমার অদ্ভুত ভালো লাগছে। চেহারায় বিশেষ কোনো পরিবর্তন নেই। হাসির জোয়ার তার আত্মিক সৌন্দর্যকে আরো প্রাণবন্ত করে তুলেছে। মিলিসা খুবই সাধারণ এবং বিনীত হয়ে তার ক্লায়েন্টদের সাথে কথা বলছে, ওদের দেখে বোঝাই যাচ্ছে, তারা ওর সাথে কথা বলে আনন্দ পাচ্ছে। আমি খুবই আশ্চর্য এবং একই সাথে খুব খুশি হলাম। কারণ, মিলিসা খুব সহজেই তিনজন ক্লায়েন্টকেই হাত করে ফেলেছে। ওরা তার সাথে ব্যবসা করতে এক বাক্যে রাজি হয়ে গেল!

আমরা গাড়িতে ফিরে আসছিলাম, ওই সময়টা আমি মিসিকে জিজ্ঞেস করলাম, 'মিসি, আমি অভিভূত তোমার ব্যক্তিত্ব দেখে। তোমার ব্যক্তিত্বে তুমি এমন কিছু বৈশিষ্ট্য যোগ করেছ, যা তোমাকে অন্য উচ্চতায় নিয়ে গেছে। সত্যিই আমি অভিভূত।'

মিসি হাসল, 'তোমার ধারণা পুরোপুরি সঠিক নয়, লেইল। আমি শুধুমাত্র একটা ব্যাপারেই উন্নতি করেছি। আর কিছুই না।'

'কী সেটা?' আমার যেন উত্তরটা শোনার আগ্রহ আরো বেড়ে গেল!

'আমার হাসি।' আস্তে বলল সে।

'কী! শুধুমাত্র হাসি?' আমি অবিশ্বাসের সুরে বললাম। আমার বিশ্বাসই হচ্ছে না!

'হ্যাঁ। তুমি ঠিকই শুনেছো লেইল।' একটা দীর্ঘশ্বাস ফেলল ও, "বাবা যখন খুবই অসুস্থ, একদিন আমাকে ডাকলেন। তার পাশে বসিয়ে নানা বিষয়ে আলোচনা করলেন। তারপর আমাকে জানালেন, পারিবারিক ব্যবসাটা এখন থেকে আমাকেই সামলাতে হবে। সেই সাথে আমার জীবন পরিবর্তনকারী কিছু সূক্ষ্ম বিষয় আমাকে জানালেন। বলে গেলেন, কীভাবে খুব সহজে কারো প্রিয় হওয়া যায়। এরপর তিনি একটি গানের কিছু লাইন বিড়বিড়িয়ে শোনালেন। তারপরই কথাটা বললেন, 'মিসি, আমি চাই তুমি ব্যবসাটাকে আরো বড় করো। আর যদি তা তুমি করতে পারো, আমি খুব খুশি হব মা'।"

মিসি তার বাবাকে উত্তরে বলল, 'আমি সফল হতে পারলে তুমি খুশি হবে, তাই তো?'

আমি মিসির দিকে পিটপিট করে তাকিয়ে থাকলাম। আমার আগ্রহের যেন শেষ নেই। আমি তাগাদা দিলাম, 'মিসি তারপর? তারপর কী হলো?'

মিসি পরের অংশ শুরু করল, 'বাবা আমাকে বলল, তোমার সফলতায় আমি অবশ্যই খুশি হব। কিন্তু তার আগে তোমাকে, তোমার একটা দুর্বলতা বলি মা। তুমি খুব দ্রুত এবং সংক্ষিপ্তভাবে হাসো, যা অনেকেই পছন্দ করে না।'

মেয়েটা এরপর আমাকে পরখ করে নিল, আমি শুনছি কি না? আমার আগ্রহী চোখ দেখে সে বাকিটা বলার আগ্রহ দেখাল, 'এরপর বাবা পুরোনো একটা পত্রিকা হাতে নিল, ওখানে একটা আর্টিকেল দেখাল আমায়। গোট গোট হরফে লিখা রয়েছে– *একটা গবেষণা রিপোর্টে দেখা গেছে যে, যেসব নারীরা লম্বা সময় নিয়ে ধীরে ধীরে হাসে, তাদের ব্যবসায়িক সফলতা অবিশ্বাস্য।*'

মিসির কথা শুনে অনুধাবন করলাম, ব্যাপারটা আসলেই সত্য। এই যেমন- মার্গারেট থ্যাচার, মাদার তেরেসা, ইন্দিরা গান্ধী, গোল্ডা মেইর, মেডেলিনি আলব্রাইটসহ অন্য নারীরা, যারা বিশ্বে এত প্রভাব ফেলে গেছেন, কারো মুখেই সংক্ষিপ্ত হাসি ছিল না। বরং, সবাই লম্বা হাসির জন্য পরিচিত ছিলেন।

মিসি আবার আরম্ভ করল, 'মূলত পত্রিকার রিপোর্টটা আমাকে বদলে দিয়েছে লেইল। ওখানে আরো লেখা ছিল, যারা দীর্ঘ সময় ধরে ধীরে ধীরে হাসে, তাদের ব্যক্তিত্ব অনেক বেশি ফুটে ওঠে। তাদের গ্রহণযোগ্যতা আরো বেশি বেড়ে যায়। তখন থেকে আমি আস্তে আস্তে দীর্ঘ সময় ধরে হাসার অনুশীলন শুরু করে দিলাম। নিজের ঠোঁট, মুখ এসবকে অভ্যস্ত করে তুললাম, নতুন এই কৌশলটার সাথে। আর সেগুলোই ক্লায়েন্টদের সাথে প্রয়োগ করতে লাগলাম। প্রথম দিকে আমি তেমন অগ্রগতি করতে পারিনি। অবিশ্বাস্য হলেও সত্য, একটা সময় আমি সবখানেই অনেক বেশি প্রভাব ফেলতে শুরু করলাম। ক্লায়েন্টদের থেকে অনেক বেশি রেসপন্স পেতে থাকলাম।'

'তাহলে এটাই পেছনের রহস্য?' ভাবলাম আমি। তথ্যটা সত্যিই অবাক করল। ছোট্ট একটা কৌশল কীভাবে মিসিকে অনন্য করে তুলল! মাত্র এই একটা কৌশল ব্যবহার করে সে তার ব্যক্তিত্বে ফুটিয়ে তুলেছে দারুণ পেশাদারিত্ব এবং প্রফুল্লতা। সত্যিই অসাধারণ অনুভূতি।

এরপর আমি সিদ্ধান্ত নিয়েই ফেললাম, আমি মানুষের মুখের হাসির উপরে গবেষণা চালাব এবং একদিন শুরুও করে দিলাম।

যখন আমরা জুতা কিনতে যাই, তখন আমাদের চোখ থাকে মানুষের জুতোর দিকে। যখন আমরা চুলের কাটিং দেবার চিন্তায় থাকি, তখন আমাদের চোখ ঘুরঘুর করে আশপাশের মানুষদের হেয়ার কাটিংয়ের উপরে। তেমনিভাবে আমার চোখও ঘুরঘুর করতে থাকল মানুষের মুখের দিকে। অনেক মাস ধরে আমি অনুসরণ করলাম, বিভিন্ন পরিস্থিতিতে মানুষ কীভাবে হাসে? কাজের সুবিধার্থে আমি রাস্তাঘাট থেকে শুরু করে অফিস আদালতে চাতক পাখির মতো ঘুরতে থাকলাম। দেখতে লাগলাম, কীভাবে সবাই হাসে। এমনকি কীভাবে টিভির স্ক্রিনে দেখা মানুষেরা হাসে সেটাও চোখ এড়াল না।

বিশ্বমোড়ল থেকে শুরু করে বিশ্ব নেতা, কেউই আমার গবেষণার বাইরে নয়। এবং এক সময় আবিষ্কার করলাম, কীভাবে ধীর গতির লম্বা হাসি মানুষকে অনন্য করে তোলে এবং বিপরীতে ক্ষণিকের ছোট্ট হাসি কীভাবে বক্তার প্রতি শ্রোতার আগ্রহ কমিয়ে দেয়। ওই সময়টায় একটা ব্যাপার খুব বেশি অনুভব করলাম, মানুষকে মুগ্ধ করতে চাইলে তুমি হাসো যত লম্বা সময় পারো। সে হাসি যেন অন্যদেরও ভাসিয়ে নিয়ে যায়।

কৌশল ১

কারো সাথে সাক্ষাতের শুরুতেই হাসবে না, বরং তার মুখের দিকে তাকাও, তারপর তাকে চেনার ভান করে লম্বা করে একটা হাসি দাও, যাতে সে বুঝতে পারে, তুমি তাকে দেখে কতটা খুশি হয়েছ। তোমার উচ্ছ্বসিত হাসি তাকে আনন্দ দেবে। একটু সময়ের জন্য বিরতি দিয়ে হাসায় সে বুঝবে তুমি তাকে চিনতে পেরেই এমন উদ্দীপ্ত। ফলস্বরূপ তোমাদের সম্পর্ক হবে মধুর।

পর্ব ২
আঠালো চাহনি

কীভাবে সঠিক জায়গায় বোমাগুলো ফাটাবে?

অতিরঞ্জিত শোনালেও জনশ্রুতি আছে– ট্রয় নগরীর সুন্দরী নারী হেলেনের চোখের আগুনে জাহাজ পর্যন্ত ভস্মীভূত হয়ে যেত এবং বিপরীতে ডেভিড ক্রকেটের তীক্ষ্ণ চোখের দিকে তাকালে ভয়ে ভালুক পর্যন্ত পালিয়ে যেত। এর থেকে বোঝা যায়, আমাদের চোখ একটা স্বতন্ত্র বোমা হিসেবে কাজ করে বিভিন্ন পরিস্থিতিতে। তোমাকে শুধু এটা জানতে হবে, এই বোমাটা কখন, কোথায় এবং কীভাবে ছুড়লে সবচেয়ে বেশি কার্যকর হবে। সামরিক জান্তার শক্তির মূল উৎস যেমন প্রাণঘাতী মারণাস্ত্র, ওইরকমই আমাদের মূল অস্ত্র হচ্ছে আমাদের চোখ। চোখের সঠিক ব্যবহার আমাদের খুব সহজেই অন্যের নজরে নিয়ে আসে।

অন্যের চোখের দিকে তাকিয়ে কথা বলাটা একটা পুরোনো কিন্তু কার্যকরী কৌশল, যা সচরাচর সব সফল ব্যক্তি অনুসরণ করে থাকেন। অন্যদিকে, তোমার আই কন্টাক্ট বা চোখাচোখি যদি সঠিক না হয়, তবে মানুষ খুব সহজেই তোমার প্রতি আগ্রহ হারিয়ে ফেলবে।

ছেলে বেলায় আমাদের বাড়িতে এক কেয়ারটেকার রাখা হয়েছিল, কালো জাদু, ডাইনি, ভূত এসব ব্যাপারে তার ছিল খুব আগ্রহ। আমাদের পোষা বেড়াল 'লাউয়ি'কে সে খুব ভয় পেত। তার অভিযোগ ছিল, লাউয়ি (বেড়ালটা) তার দিকে এমনভাবে তাকায়, তার ভয় করে। কিছু কিছু অঞ্চলে প্রচলিত আছে যে, ডাইনিরা ভয়ংকর চোখে তাকিয়ে থাকে। বেড়ালটার চাহনি কি সত্যিই ডাইনিদের মতো? অন্তত কেয়ারটেকার তো তাই ভাবে?

এর সারাংশ থেকে আমরা এটা ভালোই বুঝতে পারছি, মানুষের তাকানোর ভঙ্গি দেখে অনেক সময় তাকে যেমন নম্র-ভদ্র বলা হয়, তেমনি শুধুমাত্র চোখের তাকানো দেখে তাকে বলে ফেলা হয়, অসভ্য বেয়াদব!

বড় বড় ব্যক্তিরা, যেকোনো দেশ ভ্রমণের পূর্বে সেদেশের সংস্কৃতি সম্পর্কে জেনে নেন। দেখা গেছে, সংস্কৃতিভেদে মানুষের শারীরিক অঙ্গভঙ্গির পরিবর্তন ঘটে থাকে। তারা চাইলেই সে দেশের হালকা-পাতলা টুকটাক ভাষা শিখতে পারতেন। অথচ তারা প্রথমটাই আকাঙ্ক্ষা করেন।

মজার ব্যাপার হলো, আমাদের সমাজের সফল ব্যক্তিরা খুব ভালো করেই জানেন, মধুর চোখের চাহনি মানুষকে আকর্ষণ করতে পারে। বিশেষ করে বিপরীত লিঙ্গের কাউকে তো বটেই! আবার ব্যবসায়িক অবস্থানে যদিও রোমান্টিকতা কাজ করে না, তবুও সঠিক চাহনি অনেক কাজে দেয়।

অ্যা বোস্টন নামের একটা প্রতিষ্ঠান থেকে একটা গবেষণার আয়োজন করা হয়েছিল। তাদের মূল লক্ষ্য ছিল, একজন পুরুষ ও একজন নারীকে একাকী শুধুমাত্র নিত্যদিনের কথাবার্তা বলতে দেওয়া হলে তার ফলাফল কী আসে। একটা কঠিন শর্ত দেওয়া ছিল, দুজনকেই চোখের দিকে তাকিয়ে, সঠিক চাহনি বজায় রেখে কথাগুলো বলতে হবে। কথা বলা অবস্থায় দুজনই হিসেব রাখবে- কে কতবার চোখের পাতা ফেলছে।
পাশাপাশি আরেকটা পরীক্ষা চালানো হয়েছে, যেখানে চোখের দিকে তাকানোর বাধ্যবাধকতা নেই।
রিপোর্টের ফলাফলে দেখা যায়, 'যাদের বিশেষ নজরে' তাকাতে বলা হয়েছে, তারা অপেক্ষাকৃত মধুর এবং আনন্দময় সময় কাটিয়েছে। যারা চোখের চাহনি বজায় রাখেনি, তাদের আলাপ তেমন মধুর হয়নি।

আমার একটা সম্মেলনে এক শ্রোতা আমার মনযোগ আকৃষ্ট করেছেন। শতাধিক মানুষের সামনে বক্তৃতা দিতে গেলে আলাদা করে কাউকে নজরে নেয়া যায় না। এই বড় ভিড়ের মাঝে একজন ভদ্রমহিলাকে আমার চোখে লাগল। আমি যতবারই সবার দিকে তাকিয়ে ফিরতি তার দিকে তাকালাম, প্রত্যেকবারই তার সাথে আমার সরাসরি চোখাচোখি হলো। তার চাহনি এমন ছিল, মনে হতে থাকল, ভদ্রমহিলা আমার কথায় ডুবে আছেন!
মহিলা একবারের জন্যও চোখাচোখি বন্ধ করেননি। ব্যাপারটা আমাকে তার প্রতি বাড়তি আকর্ষণ দিয়েছে। আমার কথার প্রতি তার মনযোগ দেখে, আমি অভিভূত হয়েছি। তার গভীর আই কন্টাক্ট আমাকে অনুষ্ঠান পরবর্তী সময়ে তাকে খোঁজার তাগাদা দিল।
অনুষ্ঠান শেষে সত্যিই আমি নারীটিকে খুঁজতে থাকলাম। দেখলাম তিনি গেট দিয়ে বেরিয়ে যাচ্ছেন। আমার ডাক তার কান পর্যন্ত পৌছাল না। আমি দ্রুত তার কাছে ছুটে গেলাম, ভদ্রভাবে তার কাঁধে হাত দিয়ে ডাকলাম। ভদ্রমহিলা অবাক হয়ে আমাকে দেখলেন! স্বয়ং আমি তাকে ডাকছি, তার বোধহয় বিশ্বাস হচ্ছে না!

আমিও কী বলব, গুছিয়ে উঠতে পারলাম না। তবুও নিজেকে সংযত রেখে জানতে চাইলাম, তাকে কিছু জিজ্ঞেস করতে পারি কি না?

তার সম্মতি পেয়ে জিজ্ঞেস করলাম, 'আপনি খুব মনযোগ দিয়ে আমার কথাগুলো শুনছিলেন, আমি খেয়াল করেছি। আপনি কি আমাদের সম্মেলন থেকে নতুন কিছু শিখতে পেরেছেন?'

তার চেহারা দেখে মনে হলো, তিনি তেমন একটা উপকৃত হননি। বরং আস্তে অনুযোগের সুরে বললেন, 'ওরকম না। আপনার কথাগুলো বুঝতে আমার বেশ কষ্ট হচ্ছিল। আপনি বারবার এদিক সেদিকে হেঁটে হেঁটে কথা বলছিলেন বলে আপনার মুখ দেখা যাচ্ছিল না। তাই কথাগুলো বোঝার চেষ্টা করছিলাম।'

তার উত্তরটা আমাকে প্রচণ্ড হতাশ করল। বুঝতে পারলাম, সে কথাগুলো বুঝতে পারছিল না, তাই অমন গভীরভাবে তাকিয়ে বোঝার প্রচেষ্টা চালাচ্ছিল! অথচ আমি ভেবে আছি, সে বুঝি আমার কথায় মুগ্ধ হয়ে আছে!

তার এমন চাহনি আমাকেঁ বাধ্য করল, তার সাথে আরো কিছুক্ষণ সময় কাটাতে। একদিন অবসরে তাকে কফির দাওয়াতও দিয়ে দিলাম, যা সচরাচর আমি অন্যদের দেই না।

আঠালো চাহনিতে তোমাকে বুদ্ধিমান দেখাবে

অপলক তাকিয়ে থাকা নিয়ে সমাজে প্রচলিত রয়েছে, যারা অপলক তাকিয়ে থাকার গুণটি আয়ত্ত্ব করেছেন, তাদের অনেক বেশি জ্ঞানী ও বাস্তববাদী বলে মনে হয়। গভীর মনযোগী মানুষ অনেক বেশি তথ্য উপাত্ত মনে রাখতে পারেন, যা একজন বদ্ধমূল চিন্তাভাবনা করা মানুষ পারেন না। অর্থাৎ তোমার গভীর মনযোগী চোখের চাহনি, তোমাকে অন্যের সামনে খোলামেলা মানুষ হিসেবে আত্মপ্রকাশ করাবে। অভ্যাসটি রপ্ত করতে পারলে অন্যের অমনযোগ অথবা তার নীরব সময়টাতে সে বুঝতে পারবে, তুমি এখনো মনযোগী যেমনটা শুরুতে ছিলে।

বিশিষ্ট মনোচিকিৎসকদের কাছে ফিরে যাই। ইয়াল ইউনিভার্সিটির গবেষণায় দেখা গেছে যে, সঠিক চোখাচোখি মানুষের গ্রহণযোগ্যতা অনেক গুণ বাড়িয়ে দেয় এবং তাদেরকে অনেক বেশি আশাবাদী হিসেবে উপস্থাপন করে।

গবেষণার সুবিধার্থে বিশ্ববিদ্যালয় কর্তৃপক্ষ দুজন নারীকে নিজেদের দিকে অপলক তাকিয়ে তাকিয়ে কথা বলার কাজটি দিল।

ঠিক একই সময় দুজন পুরুষকে অন্য একটা কক্ষে একই ধরনের কাজ দিল। তাদের উপরে নির্দেশনা ছিল, চোখে চোখ রেখে কথা বলে যেতে হবে।

গবেষণায় অদ্ভুত ফল হলো!

যখন বক্তা এবং শ্রোতা দুজনই নারী, অপলক চেয়ে থাকাটা অনেক কার্যকরী দেখাল। দুজনের কথা আরো ঘনিষ্ঠ ও মধুর হয়ে উঠল।

বিপত্তি বাধল, যখন দুজনই পুরুষ! কেউ কেউ অভিযোগ করল, অপর পুরুষটা অপলক তাকিয়ে থাকায় তারা আত্মবিশ্বাস হারাতে থাকল। কেউ কেউ অভিযোগ করল, এভাবে তাকিয়ে থাকাটা অসহ্যকর, কেউ কেউ কথা গুলিয়ে ফেলেছে। সবচেয়ে অদ্ভুত অভিযোগটা এসেছে– 'আমাদের মা-বাবাও আমাদের দিকে শাসন করতে গিয়ে এভাবে তাকান না!' পুরুষদের ক্ষেত্রে দীর্ঘ আই কন্টাক্ট ভয়াবহ!

তোমার সঙ্গী, তোমার দিকে অপলক তাকিয়ে থাকলে তোমার আবেগীয় আচরণে কিছু পরিবর্তন দেখা দেবে। এটার পেছনে বৈজ্ঞানিক ব্যাখ্যা রয়েছে। যখন তোমার দিকে কেউ এভাবে তাকিয়ে থাকে, তোমার হৃদস্পন্দন বেড়ে যায়, শরীরের শিরায় শিরায় হরমোনের আনাগোনা বাড়তে থাকে। এটা ঠিক সেই একই হরমোনের আনাগোনা, যা আমরা ভালবাসার মানুষের সঙ্গ পেলে অনুভব করি।
যখন তুমি মানুষের চোখের দিকে তাকিয়ে থাকার এই অভ্যেসটা রপ্ত করে ফেলবে, যে কোনো জায়গায়, হোক কোনো অনুষ্ঠান কিংবা ব্যক্তি জীবনে, তুমি অনেকের মনযোগ আকর্ষণ করতে সচেষ্ট হবে। তারা ভাববে, আরেহ, এই ভদ্রলোক তো আমার সাথে কথা বলতে আগ্রহী মনে হচ্ছে!
দুজন নারীর কথোপকথনের সময়টা কিংবা বিপরীত লিঙ্গের দুজনের কথা বলার সময়ে চোখাচোখির উক্ত অবস্থানকে আমি নাম দিয়েছি আঠালো চাহনি, অর্থাৎ যে চোখ অপলক তাকিয়ে থাকে। (পরবর্তী অংশে আমরা জানব, দুজন পুরুষ কীভাবে সংশোধিত কৌশল কাজে লাগিয়ে তাদের কথোপকথন আরো বেশি আকর্ষণীয় করে তুলতে পারবে। উপরোক্ত কৌশলটি শুধুমাত্র 'নারী-পুরুষ' এবং 'নারী-নারী'র ক্ষেত্রে কার্যকর।)

কৌশল ২
আঠালো চাহনি

অপলক তাকিয়ে থাকার অভ্যেসটা রপ্ত করে নাও, হোক সেটা কৃত্রিম। বক্তার কথা শেষ হয়ে গেছে, তবুও তাকাও। তাকে বুঝতে দাও, তুমি এখনও একজন মনযোগী শ্রোতা। আর যদি ক্ষণিকের জন্য অন্য দিকে তাকাতে মন চায়, অন্যদিকে তাকিয়ে আবার ধীরে ধীরে তার দিকে তাকাও, ঠিক আগের ভঙ্গিতে।

ছেলেদের ক্ষেত্রে কী নিয়ম?

এবার আসি পুরুষদের ব্যাপারে। তোমরা অপলক তাকিয়ে থাকার কৌশলটা চালিয়ে যেতে পারবে, ছোট্ট একটু পরিবর্তনের মাধ্যমে। কেউ যখন তোমাকে তার ব্যক্তিগত জীবনের নানা দিক নিয়ে কথা বলবে, তখন তুমি অপলক না তাকিয়ে

একটু কম গাভীরভাবে তাকাও। প্রখর চাহনি তাকে ভীত অনুভব করাতে পারে। অপর দিকে, যখন নিত্যদিনের কাজকর্ম, নিত্য কথাবার্তা চালিয়ে যাবে তখন অপলক তাকিয়ে থাকতে পারবে। নারীদের ক্ষেত্রে কীভাবে তাকাবে, তা পূর্বে আমরা উল্লেখ করেছি। আশা করি ব্যবধানটা তোমরা ধরতে পেরেছো।

আমার বিক্রয় বন্ধু স্যামি, যে কি না তার খিটখিটে মেজাজের জন্য সুপরিচিত। অন্যদের সাথে কথা বলার সময় তার হুঁশ থাকে না। মুখ গম্ভীর করে চেঁচামেচি করে। সে একটা সমাধান আমার কাছে আশা করে। ফলত, আমার সাথে রেস্তোরাঁয় দেখা করল, তার খিটখিটে মেজাজের জন্য কেউ তাকে পছন্দ করে না, এটাও আমাকে জানাল।

তাকে আমার আঠাল চাহনি অংশের চোখাচোখির কৌশলটা জানালাম। সে প্রথমে রাজি হচ্ছিল না, পরবর্তীতে রাজি হলো, ওটা সে প্রয়োগ করবে।

ঠিক তখনই ওয়েটার এলো। স্যামি মেন্যুটা দেখল, ওয়েটারের দিকে খুব সুন্দর করে তাকাল, মনযোগ দিয়ে চোখাচোখি করে অর্ডারটা দিল। অর্ডারের পরও কয়েক সেকেন্ড ওয়েটারের দিকে তাকিয়ে তারপর নিজের দৃষ্টি সরাল! আমি নিজেই অবাক হয়ে গেলাম! ওয়েটারের চোখ জ্বলজ্বল করে উঠল। আমার মনে আছে, সেদিন ওয়েটার আমাদের অনেক বাড়তি সেবা দিয়েছিল, যা সচরাচর কেউ আশা করে না!

এর মাঝে একদিন স্যামির কল পেলাম। সে আমাকে উচ্ছ্বাসিত হয়ে জানাল যে, আমার বলা কৌশল তার জীবন বদলে দিয়েছে!

মেয়েদের ক্ষেত্রে অপলক তাকিয়ে থাকা, আর ছেলেদের একটু কম ঘনিষ্ঠভাবে তাকানোর কৌশলটা আসলেই দারুণ কাজে দেয়। যারা ওকে গুরুত্ব দিত না, তারাও এখন বিশেষ সমীহ করে। স্যামি গত কয়েক মাসে তার জীবনের সবচেয়ে বেশি পণ্য বিক্রি করতে সামর্থ্য হয়েছে।

এই কৌশলটা তোমাকে তোমার ক্রেতা-বিক্রেতা বা অন্য কোনো পেশাদার স্থানে দারুণ সাফল্য দেবে। মনে রাখবে, শুধু স্যামি নয়, যে কেউ কৌশলটা রপ্ত করতে পারবে এবং মানুষের কাছে বিশ্বস্ত হয়ে উঠবে, খুব সহজেই।

আশা করি, তোমাদের বুঝতে অসুবিধা হচ্ছে না যে তোমার চোখের ভাষা, তোমায় এগিয়ে রাখবে নাকি আস্তাকুঁড়ে ফেলে দেবে, তা সম্পূর্ণটা তোমার হাতেই রয়েছে।

পর্ব ৩
গভীর চাহনি

প্রাথমিক অস্ত্রে ফিরে আসো

কারো দিকে অপলক তাকিয়ে থাকার কৌশল যাকে আমরা আঠালো চাহনি হিসেবে জেনেছি, এই কৌশলে নতুন সংযোজনই হচ্ছে গভীর চাহনি।
অফিসের বস তাদের কর্মীদের মূল্যায়নে, পুলিশ অপরাধীর পেট থেকে কথা বের করতে এবং কোনো পুরুষ কোনো নারীকে আকৃষ্ট করতে এই চোখে তাকায়।

কৌশলটা সর্বক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয়। এটা সেখানেই কাজ করবে যেখানে 'কমপক্ষে' তিনজন বা অধিক ব্যক্তির উপস্থিতি রয়েছে।
ধরো এক ভদ্রলোক কথা বলছেন, সেখানে তুমিসহ আরো কয়েকজন উপস্থিত রয়েছে। বক্তা কী বলে যাচ্ছেন তাতে তোমার কোনো আকর্ষণ নেই। তোমার বিশেষ আগ্রহ ওখানকার কোনো একজন শ্রোতা, যাকে জানান দিতে চাচ্ছো, 'আমি তোমার সাথে পরিচিত হতে চাই'। সরাসরি গিয়ে কথা বলবে তেমন অবস্থা তোমার হাতে নেই।
সেক্ষেত্রে তোমার হাতে কৌশলটা রয়েছে। বক্তার কথার ফাঁকে ফাঁকে তোমার কাঙ্ক্ষিত শ্রোতার দিকে তাকাও। যত বেশি সম্ভব চোখাচোখি করো। তোমার গভীর চাহনি তাকে নিশ্চিত করবে, তোমার সমস্ত মনযোগ বক্তার দিকে নয় বরং তার দিকে!
কাঙ্ক্ষিত মানুষটি সবার আগে কী ভাববে কল্পনা করতে পারছো?
'এই ভদ্রলোক আমার দিকে এভাবে তাকাচ্ছেন কেন? তিনি কি আমার সাথে পরিচিত হতে চাচ্ছেন?'

টেকনিকটার সফলতা এখানেই। সবাই যখন বক্তাকে আকর্ষিত করছে, তুমি তখন একজন শ্রোতাকে আকর্ষিত করছো। আসল প্রশ্নটা এখন সামনে আসছে, এই কৌশলটা কোথায় কোথায় ব্যবহার করা যাবে?
তুমি যেকোনো ভিড়ের ভেতরে এটা কাজে লাগাতে পারবে। হতে পারে ওটা কোনো সেমিনার, রাজনৈতিক সভা সমাবেশ বা পেশাদার কোনো প্লাটফর্ম। মনে রাখবে এটা তখনই খাটাবে, যেখানে দর্শক সারিতে কেউ একজন বসে আছেন, যার সাথে পরিচিত হওয়া তোমার জন্য জরুরি।

মানবসম্পদ বিভাগের (হিউম্যান রিসোর্স ডিপার্টমেন্ট) কর্মীদের কাজই হচ্ছে নতুন যোগ্য কর্মীকে কোম্পানির জন্য পছন্দ করা। সেক্ষেত্রে তারা প্রায়শই এই কৌশলটা ব্যবহার করেন। তবে তারা যে শুধুমাত্র কৌশল হিসেবেই ব্যবহার করেন এমনটা নয়, বরং এটা তাদের সাহায্য করে একজন কর্মীকে ভালোভাবে উপলব্ধি করতে। এছাড়াও কোম্পানির পরিচালক, আইনজীবী, গোয়েন্দা, পুলিশ, মনোচিকিৎসক এবং অন্যান্য ব্যক্তি যাদের পেশাদারিত্বের সফলতা নির্ভর করে অন্যের আচার-আচরণ বুঝতে পারার উপরে, তারা এই ট্রিকসটা একেবারে আত্মস্থ করে নেন।
ব্যক্তি জীবন থেকে পেশাদার জীবনে এর প্রয়োগ অব্যাহত রয়েছে।

উল্লিখিত কৌশলটা যখনই ব্যবহার করবে তখনই তুমি নিজের আত্মবিশ্বাসকে আরো বাড়িয়ে নেবে এটা সত্য। এটা ব্যবহার করার ক্ষেত্রে তোমাকে অবশ্যই মনে রাখতে হবে অতিরিক্ত কারো দিকে তাকানো, তোমাকে তার কাছে নির্লজ্জ হিসেবে প্রমাণ করতে পারে। সুতরাং পরিমিত আকারে তুমি তোমাকে চোখের মাধ্যমে উপস্থাপন করো, বুঝিয়ে দাও, তুমি বক্তার চেয়ে তার প্রতিই বেশি আগ্রহী। আবারও বলছি, পরিমিত আকারে তাকাও যখন বক্তা একটু বিরতি নিচ্ছে তখন। এমন নয় যে ফ্যালফ্যাল করে তার দিকেই তাকিয়ে থাকবে!

কৌশল ৩
গভীর চাহনি

উল্লিখিত ট্রিকসটির সফলতা নির্ভর করছে ওটাকে সঠিকভাবে ব্যবহার করার উপর।

যার দৃষ্টি আকর্ষণ করতে চাও, সে হোক নারী বা পুরুষ শ্রোতা, তাতে কিছু যায় আসে না। তার প্রতি আগ্রহ দেখাও। তুমি খুব তাড়াতাড়িই তার চোখে পড়ে যাবে। সাবধান! বক্তার দিকে না তাকিয়ে যদি সারাক্ষণ তোমার নির্ধারিত ব্যক্তির দিকে তাকিয়ে থাকো এটা উল্টো খারাপ ফল দেবে। সে তোমাকে নির্লজ্জ ভেবে বসতে পারে।

যখন তুমি প্রেমিক পুরুষ

কাউকে তোমার প্রেমে ফেলা যদি তোমার মুখ্য উদ্দেশ্য হয় থাকে তবে গভীর চাহনি তোমাকে দেবে অন্যরকম ফলাফল। কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তিটি অনুভব করবে, কেউ একজন তার দিকে তাকাচ্ছে। আর বারবার তাকানোর অর্থ, 'সে আমার থেকে চোখ সরাতে পারছে না! প্রেমে পড়ে গেছে নাকি বেচারা?'

গবেষণায় দেখা গেছে, নারী-পুরুষের প্রেম কিংবা রোমান্টিকতার ক্ষেত্রে সর্বপ্রথম সাড়া দেয় আমাদের চোখ। চোখ পুলকিত বোধ করলেই আমাদের সমস্ত শরীরে হরমোনের দৌড়াদৌড়ি শুরু হয়ে যায়।

তোমার চাহনি বলে দেবে তুমি কী দৃষ্টিতে তাকিয়ে আছ। তোমার চোখ দেখে যেমন সে ভয় পেতে পারে, একই চোখ দেখে সে রোমাঞ্চিত হতে পারে। তোমার দৃষ্টিতে থাকবে সহজ সরলতা, গভীর চাহনি কিন্তু লাজুক প্রকাশ।

চোখ দুটোকে কীভাবে ব্যবহার করছো, তার উপরে নির্ভর করবে তোমার সফলতা কিংবা ব্যর্থতা!

বিশেষ করে পুরুষদের উদ্দেশ্যে বলা, কোনো নারীকে আকৃষ্ট করতে অবশ্যই এই কৌশলটা রপ্ত করতে পারো। সঠিকভাবে তাকানো তার ভেতরে অন্যরকম একটা অনুভূতির জন্ম দেবে।

পরিস্থিতি যদি এমন হয়, ওই নারী তোমাকে পছন্দ করার মতো কোনো গুণই পেল না, সেক্ষেত্রে এটা তাকে বিরক্তি দেবে।
এজন্য বলি, পুরোপুরি কনফিডেন্স থাকলেই কাজটা করো। (কোনো জনসমাগম যেখানে তোমাদের পূর্ব পরিচিতি নেই, ওখানে অচেনা কারো উপরে এমন কৌশল খাটানোর সাহস করো না। কারণ মাঝেমধ্যে পুলিশ তোমার সাহসের সঠিক দাম নাও দিতে পারে।)

শির্লি ব্যেসির পুরোনো গানের কথাগুলো মনে আছে?
'যেকোনো ভিড়েই আমি খুঁজে পাই তোমায়, তুমি যে অনন্য, তুমিতো শুধু তুমিই... তোমার সুপুরুষ চেহারাটা আমায় বারবার মনে করিয়ে দেয় তোমায়... অথচ তুমি কখনোই জানতে চাওনি আমার ভেতরটা তোমার জন্য কেমন দুমড়ে-মুচড়ে যাচ্ছে!'

এই কথাগুলো তোমাকে অত্যধিক পটু বা স্মার্ট প্রমাণ করতে নয় বরং অনেকের সামনে কেউ একজন হয়ে উঠতে সাহায্য করবে।

পর্ব ৪
দাঁতের সাহায্যে ঝুলে পড়ো

তোমার হাঁটার ধরনই বলে দেয় তুমি একজন প্রকৃত বিজয়ী

ডাক্তার যখন তোমার থুতনিতে রাবারের মাতুল দিয়ে টোকা দেয়, নিশ্চয়ই অনুভব করেছো একটি মৃদু কম্পন যা তোমার চোয়ালের মধ্য দিয়ে প্রকম্পিত হচ্ছে।

অনুরূপভাবে যখন কোনো খুশির সংবাদ তোমার কানে আসে, তুমি খুশিতে মাথা নাড়াও, তোমার শরীরের পেছনটা ঝুঁকে যায়, তোমার মুখে ফুটে ওঠে বিজয়ীর হাসি। পুরো শরীরে এক মৃদু কম্পন খেলে ওঠে।

সফল ব্যক্তিরা ঠিক ওভাবেই নিজেদের তুলে ধরেন। তাদের দাঁড়ানোর ভঙ্গিমা অন্যদের আশ্বস্ত করে। তাদের মৃদু হাসি তাদের গর্বিত দেখায়। এখানে কোনো সন্দেহ নেই যে, তোমার এই বিশ্বস্ত এবং হাসিখুশি চেহারা তোমাকে খুব সহজেই অন্যদের থেকে আলাদা করে দিচ্ছে। তোমায় নিয়ে যাচ্ছে আরেক উচ্চতায়।
লক্ষ লক্ষ মা-বাবা চেষ্টা চালিয়ে যান, তাদের সন্তানকে সঠিকভাবে দাঁড়ানো শেখাতে। তেমনই কোটি কোটি শিক্ষক প্রায়শই বলেন, ছাত্রছাত্রীরা, তোমরা সোজা হয়ে দাঁড়াও। সোজা হয়ে দাঁড়ানো কি আসলেই গুরুত্বপূর্ণ? হ্যাঁ, গুরুত্বপূর্ণ। তুমি যদি কৌশল মেনে সঠিকভাবে দাঁড়াও, তবে তুমি নিজেকে অন্যদের থেকে এগিয়ে থাকতে দেখবে। কৌশলটা তোমার শিক্ষক কিংবা-পিতা মাতার পরামর্শের চেয়েও অত্যধিক কার্যকরী, যেটা তোমায় কেউ একজন হয়ে উঠতে সাহায্য করবে। যেকোনো পেশায়, যেকোনো জায়গায়, তুমি যদি সঠিকভাবে না দাঁড়াও, সঠিকভাবে না তাকাও কিংবা সঠিকভাবে নিজেকে উপস্থাপন না করো, তবে তোমার ভেতরে যত গুণই থাকুক না কেন, ওটা তোমাকে একটা পর্দার ভেতরে ঢেকে নেবে। ফলশ্রুতিতে এত গুণের অধিকারী হয়েও তুমি নিজেকে প্রকাশ করতে পারবে না। তাই সঠিক সময়ে সঠিক বডি ল্যাঙ্গুয়েজ (শারীরিক অঙ্গভঙ্গি) অনেকখানি গুরুত্ব রাখে।

অনেকদিন আগের ঘটনা।
একদিন আম্মু আমাকে সার্কাস দেখতে নিয়ে গেলেন। দেখলাম, একটা গোল রিংয়ের ভেতর দিয়ে সাতজন মানুষ লাফিয়ে লাফিয়ে পার হয়ে গেল। অবিশ্বাস্য! আশপাশের সমস্ত দর্শক তালি দিতে লাগল। কেউ কেউ খুশিতে চেঁচিয়ে উঠল।
তারা সাতজন, একজন আরেকজনের উপরে উঠে দাঁড়াল। মা আমার কানের কাছে ফিসফিস করল, 'মা লেইল, এরাই সেই বিখ্যাত ওয়ালেনডাস, যেখানে সাতজন ব্যক্তি কোনো সুরক্ষা না নিয়েই একটা মানব পিরামিড বানিতে ফেলে। এটা বিশ্বের আর কোথাও হয় না।'
মায়ের কাছ থেকে এমন তথ্য পেয়ে আমি আরো বেশি অবিশ্বাস নিয়ে দেখতে থাকলাম।
হঠাৎ চারদিকে সুনসান নীরবতা নেমে এলো। কেউ কেউ খাবার মুখে নিয়ে থেমে গেছে, সবার চোখ বিস্ফোরিত হয়ে মানব পিরামিডের সামনে দাঁড়ানো কার্ল এবং ওয়ালেনডাকে দেখছে, ওরা জার্মান ভাষায় কী কী যেন বলছিল! এরপরই সবাইকে হতবাক করে দিয়ে এই দম্পতি মানব প্রাচীর বেয়ে পিরামিডের উপরে উঠে গেল। আমাদের ভেতরটা ধুক ধুক করছে! এই বুঝি ভেঙে পড়ল মানব প্রাচীর! আমিও

চোখের পাতা ফেলতে যেন কয়েক মুহূর্ত ভুলে গেলাম! এই দম্পতি আমাদের চূড়ান্ত অবাক করে দিয়ে উপরে ঝুলতে থাকা চিকন একটা তারে লাফিয়ে উঠে দাঁড়াল। হায় স্রষ্টা! ওদের মধ্যখানে আর কিছুই রইল না, মৃত্যু ছাড়া। নেই কোনো সুরক্ষা। এই দম্পতি এই সরু তার ধরে হাঁটছে যা মাটি থেকে অনেক বেশি ওপরে! ওখান থেকে পড়লে বেঁচে থাকার সম্ভাবনা মেকি! তাদের প্রচেষ্টাটা ছিল সত্যিই ভয়ংকর! সার্কাসের পরবর্তী অংশে সাতজনের এই ওয়ালেনডার দলটি উঠে এলো সর্বোচ্চ উঁচুতে। ওখান থেকে একে একে লাফিয়ে পড়তে থাকল দড়ি সমেত। ভয়ংকরভাবে হলেও প্রত্যেকে খুব সুন্দরভাবে মাটিতে অবতরণ করল। প্রত্যেকের মুখে ছিল খুশির ঝলক, বিজয়ীর হাসি (এটাই সঠিক বডি ল্যাঙ্গুয়েজ)। পুরো প্রচেষ্টাজুড়ে তাদের মুখ থেকে শুরু করে পুরো শরীর কথা বলেছে। বেঁচে ফেরার আনন্দে তাদের ভেতরটা আনন্দের ফোয়ারা ফুটে উঠছে। আর আমরা ওদের এমন ভেলকি দেখে দারুণ খুশি হয়েছি, যা ভোলার নয়।

তোমার দেহভঙ্গি হচ্ছে তোমার বিজয়ের সোপান

ধরে নাও তুমি সার্কাসের একজন বাজিকর যে কি না 'আয়রন-জ'র জন্য বিখ্যাত! রিংলিং ব্রোস, বার্নুম এবং বেইলির সার্কাসের তুমিই আসল আকর্ষণ। গোলকের ভেতর দিয়ে নিক্ষিপ্ত হবার জন্য পারদর্শী। দর্শক তোমাকে খুবই পছন্দ করে, কারণ তুমি এত বিপজ্জনক সব জায়গায় ভারসাম্য রাখতে ওস্তাদ। তুমি ঠিকই বুঝতে পারো মানুষ কেন তোমায় এত পছন্দ করে।
যেকোনো দরজা দিয়ে হাঁটার সময়, হতে পারে সেটা তোমার অফিস, আদালত কিংবা তোমার রান্নাঘরের দরজা, কল্পনা করো একটা দড়ি সিলিং থেকে ঝুলছে যেটা ধরে লাফালে তুমি অনেকটা উপরে উঠে যাবে। যেমনটা সার্কাসে আমরা দেখি দড়ির খেলায়। ধরো তুমি দড়িটি ধরে শূন্যে ঝাঁপিয়ে অনেকটা উর্ধ্বে আরোহণ করলে, যেখান থেকে দর্শকদের মাথা উঁচিয়ে দেখতে হচ্ছে। তোমার দাঁড়িয়ে থাকা মাথা, মাসল, ধড় এবং তোমার নিজেকে তখন পুরোপুরি ওজনশূন্য মনে হচ্ছে। উৎসুক দর্শক অত্যন্ত আগ্রহী হয়ে তোমাকে দেখছে। অবাক হচ্ছে। হ্যাঁ তাদের জন্য তুমি এখন কেউ না থেকে কেউ একজন হয়ে গেছো।
একদিন গুনতে থাকলাম, আমি দিনে কতবার বিভিন্নভাবে দরজা খুলি। হিসেব করে দেখা গেল রান্নাঘরের দরজা বড়জোর ছ'বার খুলি। সদর দরজা বড়জোর দু'বার। আর অফিসের হিসেবে আসলে অসংখ্যবার। মানুষ যখন প্রতিদিন নিয়ম করে ষাটবারের মতো কোনো কিছু করতে থাকে তখন ওটা তার অভ্যাসে পরিণত হয়। সুতরাং মানুষের সাথে কথা বলার স্পেশাল কৌশলগুলো রপ্ত করে নাও! ওটাই তোমাকে বিজয়ী করে তুলবে।

কৌশল ৪

দাঁতের সাহায্যে ঝুলে পড়ো

সার্কাসের 'আয়রন-জ'র দড়িটিতে তোমার পরিচিত প্রত্যেকটি দরজার সাথে কল্পনায় ঝুলিয়ে দাও। আর কল্পনায় 'আয়রন-জ'র দড়িতে উঠে পড়ো। উর্ধ্বে আরোহণ করো, আর অনুভব করো তোমার মাসলগুলো কীভাবে সম্প্রসারিত হচ্ছে যা তোমাকে নির্ভুল শারীরিক অঙ্গভঙ্গি দিচ্ছে। তোমার কাজ হচ্ছে, তোমার শারীরিক এসব ভঙ্গিমাকে নিত্য অভ্যাসে পরিণত করা, যা তোমার বডি ল্যাঙ্গুয়েজকে করে তুলবে আরো উন্নত।

আমার বন্ধু বব যে কি না ব্যাঙ্গচিত্র অঙ্কনের জন্য পরিচিত, তার কথাগুলো মনে রেখেছো তো?
সে বলেছিল, 'সঠিকভাবে দাঁড়ানো, সঠিকভাবে মাথাকে একটু উর্ধ্বমুখী রাখা, বিশ্বস্ত হাসি এবং সঠিকভাবে তাকানো একজন মানুষকে অনন্য করে তোলে।'

পর্ব ৫
বড়দের কৌশল

তোমার আমাকে কেমন লাগে?

পুরনো ওই কৌতুকটা মনে আছে তো সবার? মঞ্চে দাঁড়িয়ে যখন কেউ একজন বলে, 'আচ্ছা, আমি জানতে চাই আমার কাজ আপনারা কেমন পছন্দ ও উপভোগ করেন?'
শ্রোতা বা দর্শক তখন গুনগুন করতে শুরু করে। একজন আরেকজনকে প্রশ্ন করে আসলেই তো? আমরা কি তার কাজ আদৌ পছন্দ করি? মানুষের এই অনুভূতির পেছনে যে সূক্ষ্ম ব্যাপারটা কাজ করে ওটার নামই আবেগ। আমাদের যখন পরিচিত কারো দেখা হয়ে যায়, অথবা তারা দেখে এগিয়ে আসে তখনও আবেগ বেশ জোরেশোরে প্রভাব বিস্তার করে।
আমার প্রতি তার আগ্রহ কতটা, তার প্রতিক্রিয়া আমরা আলাদা করে খুঁজে ফিরি। আমাদের জানতে ইচ্ছে করে–
-সে আমাকে কতটা গুরুত্ব দিচ্ছে?
-সে কি আমার দিকে তাকিয়েছে?
-আমাকে দেখেই তার মুখে হাসি ফুটেছে?
-কথায় কথায় আমার দিকে ঝুঁকে এসেছে?
-ও কি এটা প্রকাশ করতে চাইছে, আমি তার জন্য গুরুত্বপূর্ণ কেউ?

উত্তরটা যদি হ্যাঁ হয়ে থাকে, তবে আমাদের ভেতরটা প্রশান্তিতে ভরে যায়। তার আচার-আচরণ ভালো বলে স্বীকৃতি দেই। আর যদি সে এর উল্টোটা করে, তবে মনে মনে তার সম্পর্কে খারাপ ধারণা রাখি।
তাকে নির্বোধ হিসেবে ধরে নিতেও পিছপা হই না।

যখন দুজন অপরিচিত পরিচিত হতে চায়, তারা ঠিক সেই ছোট্ট বাচ্চাদের মতো, যারা নিজেদের দেখে অদ্ভুত অদ্ভুত শব্দ করে ওঠে।
আমাদের লেজ নেই যে, ওটা নাড়িয়ে কাউকে আকৃষ্ট করব! অথবা চুল নাড়িয়ে তার প্রিয় হয়ে যাব! মানুষের এরচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ অঙ্গ রয়েছে, যাকে আমরা চোখ বলে জানি। চোখের চাহনি চাইলে ছোট কিংবা বড় করতে পারি। কথোপকথনের সময়টা নিজের ভাব প্রকাশ করতে, ওটা ব্যবহার করতে পারি। এছাড়া দু'হাত বিভিন্ন ভঙ্গিতে নাড়িয়ে নিজের কথার গুরুত্ব আরো ছড়িয়ে দিতে পারি। অন্যদিকে, আমাদের হাতের তালু চিন্তামতোই গুটিয়ে কিংবা ছড়িয়ে দিতে পারি। এমন সব অঙ্গভঙ্গির ব্যবহার, আগত অতিথির কাছে আমাদের করে তুলে আরো আকর্ষণীয়।

যখন কাউকে জেরা করা হয়, তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ জেরাকারীর অনেক প্রশ্নের উত্তর খুঁজে নিতে সাহায্য করে।
তারা জানতে চায় তুমি কীভাবে, কতটা স্বাভাবিকভাবে তাদের প্রশ্নের মুখোমুখি হচ্ছো। উত্তর দেবার সময় তুমি ঠিক কতটা ঝুঁকে কথা বলছো। তারা তোমার হাতের নাড়াচাড়া দেখবে। ওগুলো কি স্বাভাবিকভাবেই নড়ছে, না তুমি ওগুলো এলোমেলো নাড়াচ্ছো?
সব কিছু বিচার-বিশ্লেষণ করে দেখবে তোমার উত্তর কতটা গ্রহণযোগ্য এবং কতটা জোরালো ছিল। আবার কথার সাথে শারীরিক অঙ্গভঙ্গির অমিল, তাদের চোখে আলাদাভাবেই ধরা দেবে, যা তোমার জবাবের গ্রহণযোগ্যতা কমিয়ে দেয়। নিয়মিত বিরতিতে চোখাচোখির অবস্থান অনেক গুরুত্বপূর্ণ। তারা নানা প্রশ্ন ছুড়বে। তোমাকে মৃত্যু ভয়ও দেখাতে পিছপা হবে না। তুমি কীভাবে তার প্রতিক্রিয়া দেখাচ্ছো?
আজকাল দায়িত্বরত জজদের সহকারী রাখতে দেখা যাচ্ছে। যার আসল কাজই হলো কথা বলার সময়ের শারীরিক অসঙ্গতি টুকে রাখা। ওগুলো অবশ্যই তোমার দুর্বলতা।
অনেক আইনজীবী তার ব্যক্তিগত সহকারী হিসেবে কোনো কোনো ক্ষেত্রে একজন নারীকে নিয়োগ দিতে বেশি আগ্রহ দেখান। এর পেছনে একটা স্থূল ব্যাপার কাজ করে। নারীদের একটা বিশেষ গুণ রয়েছে অন্যের ত্রুটি খুঁজে বের করার।
অপরদিকে ওটাও সত্য, নারীরা পুরুষের তুলনায় বেশি আবেগী হয়। (কিছু কিছু ক্ষেত্রে অত্যধিক কেঁদে স্বামীকে কিছু কাজ করাতে বাধ্য করার গুণও তাদের রয়েছে।)

দায়িত্বশীল এবং তার সহকারীর পরবর্তী কাজ হলো বিচার-বিশ্লেষণ করে দেখা এবং মিলিয়ে নেওয়া কোন কোন প্রেক্ষাপটে তুমি অঙ্গ-প্রত্যঙ্গের উদ্দেশ্যহীন নাড়াচাড়া করেছো এবং তা কতটা এলোমেলো ছিল।

ট্রায়ালে আইনজীবীরা সব সময়ই বডি ল্যাঙ্গুয়েজের দিকে বেশি মনযোগ দেয়। ১৯৬০-এর আলোড়িত শিকাগো সেভেনের ট্রায়ালে প্রতিপক্ষ আইনজীবী উইলিয়াম কুন্টসলার প্রধান বিচারকের বিরুদ্ধে তার শারীরিক অঙ্গভঙ্গিতে অসঙ্গতি আছে বলে জোরালো অভিযোগ পেশ করেছিলেন। তার মতে প্রধান বিচারক নিজের অবস্থান থেকে সরে একটু সামনের দিকে ঝুঁকে আছেন। যার অর্থ দাঁড়ায়, নির্ণায়ক সভার সদস্যদের তিনি বোঝাতে চেয়েছেন, তিনি এই ব্যাপারে আগ্রহী নন। বোঝাই যাচ্ছে বডি ল্যাঙ্গুয়েজ তোমাকে অন্যের সামনে সঠিকটা বলে দেবে, যদিও তুমি মুখ দিয়ে কিছুই বলোনি।

তুমি আসামির কাঠগড়ায় দাঁড়িয়ে আছ এবং তোমার হাতে রয়েছে শুধুমাত্র দশ সেকেন্ড, নিজেকে নির্দোষ প্রমাণ করার!
আইনজীবীদের মতো প্রত্যেকেই আলাদা আলাদাভাবে অবচেতন মনে অন্য মানুষদের সম্পর্কে একটা ধারণা তৈরি করে নেয়। আর এই অবস্থানটা পুরোপুরি তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজের ওপর ভিত্তি করেই গড়ে ওঠে। এমনকি মানুষের শারীরিক অঙ্গভঙ্গি তোমাকে বুঝিয়ে দেবে তুমি তাদের জীবনে কতটা গুরুত্ব রাখো। কতটা গ্রহণযোগ্যতা তুমি অর্জন করেছো। কথার চেয়ে বরং এমন অনেক উত্তর তারা তোমার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ থেকে খুঁজে নেবে যা তুমি ধারণাও করোনি।

'আমাকে তোমার ব্যক্তিগতভাবে কেমন লাগে?'
সাক্ষাতের শুরুর মুহূর্তগুলো, তোমার শারীরিক প্রতিক্রিয়া তাকে বুঝিয়ে দেবে তোমাদের সম্পর্ক পরবর্তীতে কোন অবস্থানে গিয়ে দাঁড়াবে। তোমার অনুচ্চারিত প্রশ্নগুলো কিংবা তার না বলা উত্তরগুলো তুমি খুব সহজেই পড়তে পারবে, যদি তুমি তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজের দিকে জোর দাও।
'আমাকে তোমার ব্যক্তিগতভাবে কেমন লাগে?' এর জবাবটা ফিরে আসবে তোমার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ থেকে, 'অবশ্যই, খুব ভালো লাগে।' অথবা 'ভালো লাগে না।'

যখন চার-পাঁচ বছরের একটা বাচ্চার সামনে তুমি দাঁড়াও, তোমাকে দেখেই সে দু'হাত দিয়ে চোখ লুকায়। এক সময় দৌড়ে গিয়ে মায়ের আঁচলের নিচে আশ্রয় নেয়। সেই একই বাচ্চাটা তার পিতার আগমনে হাত-মুখ ছুড়ে, বিজয়ীর হাসি নিয়ে হাত নাড়াতে নাড়াতে চোখের পাতা দুটো প্রসারিত করে বাবাকে জড়িয়ে ধরে। ওর শারীরিক এসব ভঙ্গিমাকে আমরা অঙ্কুরিত সেই ফুলটির মতো কল্পনা করতে পারি, যেটি সূর্যের আলোয় চকচক করছে।

বিশ, ত্রিশ, চল্লিশ কিংবা পঞ্চাশ বছরের তোমাকে কখনো কল্পনা করেছো? একেকটা বয়সে তোমার চরিত্রের একেকটা পরিবর্তন দেখা দেবে। চিন্তা করো, চল্লিশ বছরের তুমি কোনো কারণে ভয় পেয়েছো। অস্বস্তি অনুভব করছো! হাতগুলো বুকের কাছে গুটিয়ে নিয়ে হতাশভাবে তাকিয়ে আছ।
অপর দিকে তোমার কোনো এক বিক্রয় বন্ধুর কাজগুলো তোমাকে বিরক্ত করছে অথবা ব্যবসায়িক কোনো সঙ্গীর সাহচর্য তোমার অসহ্য লাগছে। তখন তুমি কী করো? খুব সুন্দরভাবে তাকে এড়িয়ে চলো। তোমার শারীরিক অঙ্গভঙ্গি দিয়ে বুঝিয়ে দাও, তুমি কথা বলতে আগ্রহী নও। চল্লিশ বছরের সেই তুমি যখন পরিবারের কাউকে দীর্ঘ অনুপস্থিতির পরে ফিরতে দেখো, নিজেই ছুটে গিয়ে তাকে জড়িয়ে ধরো। তোমার সমস্ত আত্মিক শক্তি যেন ওখানে কাজ করে। তোমার মুখের হাসিটা তখন তেমনই সুন্দর দেখায় যেমনটা এক পশলা বৃষ্টির পর ফুলের হলুদ পাপড়িগুলো ঝলকানি দিয়ে ওঠে।

লুকানো বাচ্চামিগুলো বের করে আনো

একটি কোম্পানির অনুষ্ঠানে আমার থাকার সুযোগ হয়েছিল। বরাবরের মতো দেশের অনেক খ্যাতিমান ব্যক্তিরাও উপস্থিত ছিলেন। আমি আর আমার বন্ধু কার্লা একসাথেই অনুষ্ঠানে গিয়েছিলাম। কার্লা সুপ্রতিষ্ঠিত একটি কোম্পানিতে কপিরাইটার হিসেবে কাজ করত। ওর মতো লাবণ্যময়ী, সুদর্শন একটা মেয়ে, কে বলবে সম্প্রতি বিধবার খাতায় নাম লেখিয়েছে? ওর জীবনে আরেকটা বাজে ব্যাপার ঘটে গেছে। ওদের কোম্পানি সম্প্রতি কর্মী ছাটাই করেছে, ছাটাইকৃতদের মাঝে একজন স্বয়ং কার্লা!
এই অনুষ্ঠানটাকে ধরে নিতে হবে, ওর জন্য মহা সুবর্ণ সুযোগ, নিজের একটা কাজ বাগিয়ে নেবার জন্য। আমাদের আশপাশ দিয়েই ঘুরছে ফিরছে বড় বড় কোম্পানির বড় বড় কর্তা ব্যক্তিরা!
এক সুদর্শন পুরুষ কার্লার দিকে তাকিয়ে মুচকি হেসে নিজের উপস্থিতি জানান দিলেন। আমার ধারণা ভদ্রলোক, বড় কোনো কোম্পানির, বড় কোনো পদে আছেন। চোখাচোখি হতেই কার্লা মাথা ঝুঁকিয়ে একটু হেসে তার প্রতি উত্তর দিল। ঠিক অতটুকুই। কার্লা আর আমি আবার আগের মতো কথা বলতে আরম্ভ করলাম।

যেভাবেই হোক বুঝতে পারলাম, আমার বন্ধুটি তার সমস্ত কষ্টগুলোকে লুকানোর চেষ্টা করছে। 'বোকা মেয়ে! আমাদের কাছে খুলে বললেই তো পারে সবটা। কী এমন দুঃখ পুষে রাখছে মেয়েটা!' মনে মনে ভাবলাম আমি।
এরপর একটা আশ্চর্য ঘটনা ঘটে গেল! অপর একজন ভদ্রলোক কার্লার দিকে তাকিয়ে হাসল। এবার কার্লা দেখেও কোনো প্রতিক্রিয়া দেখাল না। ভদ্রলোকের মুখের হাসি উবে গেল। তারপর আস্তে ভিড়ের মাঝে হারিয়ে গেলেন।

আমার চোখ দুটো বড় বড় হয়ে এল। মন চাচ্ছিল চেঁচিয়ে বলি, 'কার্লা কী বোকা তুমি! লোকটা কে ছিল তোমার ধারণা আছে? ও স্রষ্টা! এই ভদ্রলোক যে স্বয়ং প্যারিসের বিখ্যাত কোম্পানি ইয়ং অ্যান্ড প্যারিক্যামের মালিক। তার চেয়ে বড় কথা লোকটা এখনো অবিবাহিত।'
কার্লা মুখ চেপে কাঁদতে লাগল। আমিও নিজেকে সংযত রাখলাম। মেয়েটা বোধহয় অনেক বেশি কষ্ট বয়ে বেড়াচ্ছে, যেটা আমার দ্বারা অনুধাবিত হচ্ছে না।

তখনই পাঁচ-ছয় বছরের একটা বাচ্চা কোত্থেকে যেন উড়ে এসে জুড়ে বসল। বাচ্চাটা কার্লার জামা ধরে টানতে থাকল। তারপর পিচ্চিটা বলল, 'এই যে!'
পিচ্চির প্রধান আকর্ষণ কার্লার মনযোগ পাওয়া। পরে জানা গেল, ছেলেটা অনুষ্ঠান তত্ত্বাবধায়কের ছোটো ছেলে 'উইলি', দেখতেও প্রচণ্ড মায়াবী।
কার্লা নিজেকে গুছিয়ে নিল। হাঁটু গেড়ে বাচ্চাটার সামনে বসল সে। হাসিমুখে বাচ্চাটাকে টেনে নিল নিজের দিকে। তারপর বলল, 'বাহ! বাহ! বাহ!'
শুধু বাহ বাহ বলেই কার্লা থামেনি। বরং বাচ্চাটাকে আলতো করে ধরল, আদর করল একটুখানি।
মেয়েটা আবার বলল, 'হেই, উইলি, মায়ের অনুষ্ঠানটা কেমন উপভোগ করছো, বাবা?'

শিশু উইলির চোখেমুখে আনন্দের ঝলকানিতে ভরে উঠল। বাচ্চাটা দৌড়ে চলে গেল অন্যদিকে। আমি আর কার্লা আবার পুরনো কথাবার্তায় ফিরে এলাম। অলরেডি কার্লার সাথে ৪-৫ জন বড় বড় ব্যক্তির মৌখিক পরিচয় হয়ে গেছে এর মাঝেই। তার ছোট্ট করে অনুমোদন সূচক হাসিতে কেউই সামনে এগিয়ে আসেনি। আর এলেও সেটা বেশিক্ষণ আগায়নি।
আমি আস্তে ডাকলাম, 'কার্লা।'
কার্লা গভীরভাবে তাকাল, 'বলো, লেইল?'
'বেশ কয়েকজন তোমার সাথে কথা বলার আগ্রহ দেখিয়েছে, কিন্তু, কেউই আর সামনে এসে কথা বলেনি। তুমি কি বিষয়টা খেয়াল করেছো?'
'হ্যাঁ, লেইল। আমিও ব্যাপারটা দেখেছি।'
আমি আরেকটু ক্লিয়ার করে বললাম, 'তুমি সবাইকে দেখেই ছোট্ট করে হাসলে। তোমার কি মনে হয় না, তোমার হাসিতে কোথাও কমতি আছে? অথবা তুমি চাচ্ছো না যে, কেউ কথা বলুক?'
কার্লা আমার দিকে আগ্রহ নিয়ে তাকিয়ে আছে। সে হ্যাঁ সূচক মাথা নাড়াল, 'আমি চাই তারা কথা বলুক। আমার কী-বা করার আছে?'
আমি পরবর্তীতে বাচ্চাটাকে দেখিয়ে বললাম, 'এই যে উইলি তোমার সামনে আসতেই কী হাসিটাই না ফুটালে! মনে হচ্ছিল হাসির বন্যা বয়ে যাচ্ছে তোমার ভেতর থেকে! তোমার হাসি উইলিও কতটা পছন্দ করেছে। অথচ সেই একই তুমি এত বড় বড় ব্যক্তিদের শুধুমাত্র ছোট্ট করে হেসে মন জয় করতে চাচ্ছো? কেন তুমি

সেই হাসিটা দিচ্ছ না, যেটা উইলির জন্য দিয়েছো? কেন তুমিই একটু এগিয়ে গিয়ে কারো কাঁধে হাত রাখছো না, যেমনটা উইলির জন্য রেখেছো?'

মেয়েটা বিস্ফোরিত চোখে তাকাল! কী যেন নিজে নিজে বিড়বিড় করে উঠল। আমার মাথা ঠিক আছে কি না, এটাই ভাবছে বোধহয়?

কার্লা চোখ বড় বড় করে জবাব দিল, 'তুমি এমনটাই চাচ্ছো, লেইল? এটা একেবারে অসম্ভব। আমি পারব না। বাচ্চা আর বড় মানুষের মাঝে পার্থক্য আছে, ব্যাপারটা তুমিও বুঝো।'

আমি অনুরোধের সুরে বললাম, 'শুধুমাত্র একবার। প্লিজ, কার্লা।'

ঠিক তখনই আরেকজন ভদ্রলোক কার্লার দিকে তাকিয়ে হাসল। কার্লা প্রতিক্রিয়ায় বড় করে হাসিতে মেতে উঠল। লোকটার দিকে নিজে থেকে এগিয়ে গেল। হেসে বলল, 'আমি কার্লা, আর ও আমার বান্ধবী লেইল।'

'হাই, আমি জনসন।' হেসে বললেন ভদ্রলোক।

'চাইলে আমাদের সাথে আড্ডায় যোগ দিতে পারেন।' কার্লা আগ বাড়িয়ে বলল।

ভদ্রলোক দ্বিতীয়বার ভাবলেন না। বরং সাথে সাথে আমাদের সাথে আড্ডায় যুক্ত হলেন। খুব হাসিখুশি, সুন্দরভাবে সব চলতে লাগল। ভদ্রলোকের কার্লার প্রতি আগ্রহ দেখে, সময় বুঝে ওখান থেকে কেটে পড়লাম। অনুষ্ঠান শেষে যখন কার্লা জনসনের হাতে নিজের হাত জড়িয়ে যেভাবে যাচ্ছিল, কে বলবে তারা সদ্য বন্ধুত্বে জড়িয়েছে? অথচ ছোট্ট একটা কৌশল কীভাবে কার্লাকে অপূর্ব অবস্থানে নিয়ে গেল।'

এই কার্যকরী কৌশলটি ঠিক এখান থেকেই জন্ম নিল।

কৌশল ৫
বড়দের কৌশল

যাদের সাথেই তোমার নতুন পরিচয় হচ্ছে, তাদের সবার ক্ষেত্রেই এই কৌশলটা অনেক কার্যকরী। নিজেকে তার সামনে খোলামেলাভাবে উপস্থাপন করো। কেউ যদি তোমার প্রতি হালকাও আগ্রহ দেখায়, তুমি দ্বিগুণ আগ্রহ দেখাও, লম্বা করে হেসে তার দিকে এগিয়ে যাও। তোমার প্রতিক্রিয়া দেখে সে যেন নিজেকে নিজেই বলে ওঠে, "এই ব্যক্তিটির কাছে আমি নিশ্চিত, 'স্পেশাল' কেউ একজন।"

পর্ব ৬

হেই, পুরনো বন্ধু

যে গুপ্ত জ্ঞান তোমায় পছন্দনীয় করে তুলবে

জিগ নামের এক ভদ্রলোকের সাথে আমার পরিচয় আছে। তিনি সকলের কাছে জ্ঞানী মানুষ হিসেবে সুপরিচিত। ব্যক্তি জীবনে প্রচুর পড়াশোনা করেছেন।
জিগ একদিন আমায় জানালেন, মানুষ যত জ্ঞানীই হোক, যতক্ষণ না সে অন্যদের বিশেষভাবে গুরুত্ব দেয় ততক্ষণ অন্যরাও তার কথা শুনতে আগ্রহী হয় না।
অর্থাৎ তুমি যত জ্ঞানীই হও না কেন, তোমার উচিত তোমার শ্রোতাকে বুঝতে দেওয়া যে, তুমি তাকে পছন্দ করো। এরপর তোমার কথাগুলো তাকে বলো। দেখবে সে খুব মনযোগ দিয়ে তোমার প্রতিটি কথা শুনছে। মানবদেহ ঠিক চব্বিশ ঘণ্টার সংবাদ চ্যানেলের মতো। যা তুমি দেখাতে চাইবে তাই লোকজন দেখবে।
তুমি যখন দাঁতের সাহায্যে ঝুলে পড়ো কৌশলটি ব্যবহার করবে, এটা তোমাকে সম্মান অর্জন করতে সাহায্য করবে। তোমার হাসির বন্যা বড়দের কৌশল অন্যদের ভাবতে বাধ্য করাবে, তারা তোমার কাছে ঠিক কতটা গুরুত্বপূর্ণ। এবং আঠালো চাহনি কৌশলটি তোমাকে তাদের হৃদয়ে জায়গা করে দেবে।
এগুলোর পরেও তোমার বাড়তি কিছু করার আছে। আর সেটা হলো তোমার সমস্ত দেহের, প্রতিটি অঙ্গ প্রত্যঙ্গকে ঠিকভাবে ফুটিয়ে তোলা যেন শুধু মুখেই নয়, তোমার সমস্ত শরীর বলতে থাকে– 'হেই, তুমি আমার কাছে গুরুত্বপূর্ণ কেউ।'

আমরা যখনই নতুন ব্যক্তির সাক্ষাৎ পাই, আমাদের মস্তিষ্ক প্রতিক্রিয়া জানাতে শুরু করে দেয়। শেক্সপিয়রের জুলিয়াস সিজারকে মনে আছে তো? সে ক্যাসিয়াস নামেও পরিচিত ছিল। সিজার সব সময় একটু ঝুঁকে এবং ক্ষুধাতুর চোখে তাকাত। তাকে সব সময় চিন্তিত দেখাত। এই গুণগুলো জুলিয়াসকে করে তুলেছিল অত্যন্ত ভয়ংকর। অর্থাৎ বোঝা গেল, আমাদের ব্রেইন আমাদের নানাবিধ নির্দেশনা প্রদান করে, যখনই আমরা নতুন কারো সাথে পরিচিত হতে যাই।
আমরা অনেক সময় অতিরিক্ত চিন্তা-ভাবনা করতে গিয়ে মানুষের সম্পর্কে নেতিবাচক চিন্তা করে ফেলি অথবা নিজেদের বন্ধুত্ব করা থেকে বিরত রাখি, যা খুবই হতাশাজনক! হোক সেটা প্রেম ঘটিত, হোক সেটা সাধারণ বন্ধুত্বে।

যে সময়টা আমরা কারো সাথে কথা বলি, প্রায় ১০ হাজারের মতো আলাদা আলাদা প্রতিক্রিয়া আমাদের শরীরের অঙ্গপ্রত্যঙ্গে ধরা দেয়, যা আমাদের সম্পর্ক উন্নয়নে অনেক বড় ভূমিকা রাখে। তুমি যদি তোমার স্বতঃস্ফূর্ত শারীরিক ভঙ্গিমা ফুটিয়ে তুলতে ব্যর্থ হও, সেটা অনেক ক্ষেত্রে তোমাকে কম আকর্ষণীয় করে তুলবে।

এখনই মনযোগ দাও যে, কীভাবে তুমি স্বতঃস্ফূর্ত শারীরিক অঙ্গভঙ্গি ফোটাতে পারো। মনে রাখবে, তোমার লজ্জা এবং ভয় তোমার শারীরিক ভঙ্গিমার প্রবাহে অন্যতম বাধা।

তোমরা কি খুঁজে দেখেছো, ঠিক কোন সময়টাতে আমরা লজ্জা, নেতিবাচক চিন্তা-ভাবনার তোয়াক্কা না করে কথা বলে যাই? একবারের জন্যও কি এসব চিন্তা মাথায় আসেনি?

হ্যাঁ, ঠিক ধরেছো; যখন আমরা একা থাকি অথবা এমন মানুষদের আশপাশে থাকি যাদের আমরা অনেকদিন ধরে চিনি, তখন কোনো কিছুর তোয়াক্কাই করি না।

এই যেমন তোমার প্রিয় বন্ধুরা, তাদের সাথে কথা বলতে গিয়ে তুমি যেভাবে মন চায় সেভাবে মন খুলে হাসো, হাত নাড়াচাড়া করো, চোখের আকৃতি ছোটো-বড় করো, একজন আরেকজনের কাঁধে হাত বাড়িয়ে দাও, অথচ একবারের জন্যও তোমার লজ্জা কিংবা ভয় কাজ করছে না! এটাই স্বতঃস্ফূর্ত বডি ল্যাঙ্গুয়েজ।

যেভাবে তোমার শরীরকে সবকিছু সঠিকভাবে করার প্রশিক্ষণ দেবে

এখন আমরা জানব কীভাবে আমরা কল্পনা শক্তিকে কাজে লাগিয়ে এই স্বতঃস্ফূর্ততা বজায় রাখব, স্বতঃস্ফূর্তভাবে কথা বলব। যেমনটা আমরা বলি আমাদের অতি পরিচিত ব্যক্তিদের সাথে।

এই অংশে আমরা একটা মাইন্ড গেম খেলি। আমাদের খেলাটা হচ্ছে, নিজের মস্তিষ্ককে ধোঁকা দেওয়া।

ধরো তোমার সামনে একজন অপরিচিত ব্যক্তি আছেন, যার সাথে তুমি প্রাণ খুলে কথা বলতে চাও। নিজেকে নিজে কল্পনা করো, সামনের ব্যক্তিটি তোমার হারিয়ে যাওয়া সেই বন্ধুটি, যাকে তুমি অনলাইন, অফলাইনে সব জায়গায় খুঁজে ফিরেছো। কোথাও পাওনি তাকে।

তোমার সামনে দাঁড়িয়ে থাকা মানুষটি, তোমার সেই পরিচিত বন্ধুটি, এমনটাই তোমার মস্তিষ্ককে বুঝ দিতে পারবে? তারপর পূর্ব পরিচিত মানুষের মতো মানুষটার সাথে মিশে যাও। দেখবে তোমার ভয় নিতান্ত অমূলক। আমি এই কার্যকরী কৌশলটিকে নাম দিয়েছি 'হাই, পুরনো বন্ধু'।

অবশ্যই সবার আগে সতর্কতা জেনে নেওয়াটা বুদ্ধিমানের কাজ। তোমরা উক্ত কৌশল শুনেই নিশ্চয়ই কাউকে গিয়ে জড়িয়ে ধরে বলবে না, 'কী হে, এতদিন কোথায় ছিলে?' কিংবা 'তোমায় খুঁজতে খুঁজতে আমি হয়রান। বাছা অবশেষে তুমি ধরা পড়েছো!'

বরং তুমি মস্তিষ্কে খুশির ফোয়ারা বজায় রাখো এবং তার সামনে নিজেকে তুলে ধরে বলো, 'হ্যালো, আমি কেভিন, কেমন আছেন? আমার বাসা... আপনার পরিচয়টা জানতে পারি?'

যে সময়টাতে তুমি এমনটা ঘটাবে, তোমার ভেতরটা আনন্দে ভেসে যাবে। দেখবে, তোমার শারীরিক অঙ্গভঙ্গিমা আরো প্রাণবন্ত হয়ে উঠছে। আমি মজার ছলে অনেককে বলি, এমনভাবে নিজেকে প্রকাশ করো, যদি বৈদ্যুতিক বাতি হও তবে নতুন সঙ্গীকে আলোকিত করো, যদি কুকুর হও তবে লেজ নাড়িয়ে নিজের মনের অবস্থা প্রকাশ করো। যেভাবেই হোক তুমি প্রকাশ করে যাও। তুমি অনুভব করতে পারবে, নতুন পরিচিত, পরিচিতা তোমাকে বিশেষ মর্যাদা দিচ্ছে।

কৌশল ৬
হেই, পুরনো বন্ধু

যখন নতুন কারো সাথে দেখা হয় এবং তুমি তার সাথে কথা বলতে আগ্রহী, সুন্দর করে তার সামনে এগিয়ে যাও। সমস্ত ভয় এবং লজ্জা ঝেড়ে ফেলে তোমার মাথায় এটাই সেট করে নাও, সামনের মানুষটি তোমার একজন পুরোনো বন্ধু। যাকে তুমি অনেকদিন ধরে খুঁজে ফিরছো। ঠিক সেইভাবে বন্ধুর মতো চিন্তা করে কথা বলতে থাকো।
দেখবে তোমার মস্তিষ্ক তোমাকে কত সুন্দর মুহূর্ত তৈরি করতে সাহায্য করছে! তোমার পুরো শরীরই যেন আলাদাভাবে কথা বলছে।

আমার একটা অনুষ্ঠানে আমি কয়েকজন অপরিচিত ব্যক্তিকে দাঁড় করিয়ে দিলাম পরস্পরের সাথে কথা বলতে। তারা ভালোই চেষ্টা চালাল। তাদের কথাবার্তা তেমন জমলো না। কিন্তু এর পরের ঘটনায় আমি তাদের মাইন্ড সেট করতে বললাম, এখন যার সাথে দেখা হবে, সে তোমার পূর্ব পরিচিত সেই বন্ধুটি যাকে তুমি জীবনের একটা অংশে হারিয়ে ফেলেছো। যাকে এখনো তুমি খুঁজে বেড়াও। এটা মাথায় নিয়ে তারা অপরিচিত কয়েকজনের সাথে কথা বলা শুরু করল। আশ্চর্য ফলাফল দেখা গেল! কিছুক্ষণের মাঝে পুরো কক্ষে হইচই শুরু হয়ে গেল! যেমনটা অনেকদিন পর বন্ধুদের দেখা হলে বন্ধুদের বড় জটলা, হই-হুল্লোড় দেখা দেয় তেমনটা এখানে ঘটছে!

একটা শব্দও উচ্চারণ করার প্রয়োজন নেই

এতক্ষণ আমরা এমন বিষয় নিয়ে আলোচনা করলাম যেখানে একজন আরেকজনের মুখের ভাষা বুঝি। কিন্তু যদি এমনটা হয় যে, আমি ভিন্ন একটা দেশে ভ্রমণে গেলাম এবং তারা আমার ভাষা জানে না। আবার আমিও তাদের ভাষা বুঝি না! তখনও কি এই কৌশল কাজ করবে? এমনটাই তোমাদের অনেকে এখন ভেবে চলেছো তো?

উত্তরটা হচ্ছে, হ্যাঁ, কাজ করবে। এমন অনেক ক্ষেত্রে দেখা যায়, তোমার মুখের ভাষা তারা একদমই বুঝতে পারছে না কিন্তু তোমার শরীরের অঙ্গভঙ্গি দেখে তারা অনেকটাই বুঝে নিচ্ছে তুমি কী বোঝাতে চাইছো? আমার ব্যক্তি জীবনের অভিজ্ঞতা থেকেই বলি; আমি প্রায়শই বিভিন্ন দেশে ঘুরতে যাই। যেসব জায়গায় আমার ইংরেজি কাজে দেয়নি সেখানে আমি আমার বডি ল্যাঙ্গুয়েজের সর্বোত্তম ব্যবহার করেছি। একবার আমার ইউরোপ যাত্রার শেষে আমার ইউরোপীয় বন্ধু চোখ বড় বড় করে জানাল, ওখানে থাকাকালীন আমি যাদের সাথে দেখা করেছি তারা আমার খুবই প্রশংসা করেছে। তাদের ভাষ্যমতে, 'এমন মিশুক আমেরিকান তারা পূর্বে দেখেননি!'

অথচ আমার সাথে তাদের কোনো কথাই হয়নি! কারণ ওরা ইংরেজি বুঝে না। এ থেকে বোঝাই যাচ্ছে মানুষের বডি ল্যাঙ্গুয়েজ কতটা কার্যকরী।

নিজেকে পরিপূর্ণতা দেওয়ার পথ

এডেলফি ইউনিভার্সিটি একটা গবেষণার আয়োজন করেছে। তাদের গবেষণার বিষয়বস্তু হচ্ছে মানুষের গতিপ্রকৃতি। কিছু স্বেচ্ছাসেবক পাওয়া গেল। তাদের বলা হলো, অপরিচিত কিছু মানুষের সাথে মিশতে এবং কথা বলতে। প্রথম অংশে অপরিচিত ব্যক্তিটি সম্পর্কে স্বেচ্ছাসেবকদের পজিটিভ ধারণা দেওয়া হলো। তাদের বলা হলো, অপরিচিত ব্যক্তিটিকে মন থেকে পছন্দ করতে। তারা অচেনা আগন্তুককে না দেখেই পছন্দ করার মানসিকতা নিয়ে পরিচিত হলো, কথা বলল। এবং দ্বিতীয় সমীক্ষায় তাদের এমন ব্যক্তিদের সাথে পরিচিত হতে হয়েছে, যাদের পছন্দ করার 'শর্ত'টা যুক্ত করা হয়নি। দুটো গবেষণার ফলাফল সামনে এলে দেখা যায়, যেখানে কাউকে পছন্দ করে এই মাইন্ডসেট নিয়ে স্বেচ্ছাসেবকরা এগিয়েছে সেখানে তাদের সম্পর্ক হয়েছে আকর্ষণীয়। কথাবার্তা সব দিক থেকেই প্রচুর সাড়া মিলেছে। বিপরীতে যেখানে মাইন্ডসেট ছিল না সেখানে সম্পর্ক খুব একটা আগাতে দেখা যায়নি। স্বেচ্ছাসেবীরাও নিজেদের অনাগ্রহ দেখিয়েছেন।

সুতরাং বন্ধুরা, আশা করি তোমরা বুঝে গেছো, এখন তোমাদের কী করতে হবে। হ্যাঁ, অবশ্যই অনেক বেশি অনুশীলন করতে হবে।

পর্ব ৭
ছটফটানি কমাও

কীভাবে শতভাগ বিশ্বাসযোগ্য হবে?

আমার এক বান্ধবী রয়েছে, নাম হেলেন। হেলেন বিভিন্ন কোম্পানিকে উপযুক্ত কর্মী খুঁজে পেতে সাহায্য করে। সে বেশ নাম ডাক কুড়িয়েছে তার কর্মক্ষেত্রে। আমি একবার তাকে জিজ্ঞেস করলাম, 'তুমি কীভাবে যোগ্য কর্মী খুঁজে বের করো, তাও মাত্র একটা ইন্টারভিউ নিয়েই?'

হেলেন আমার প্রশ্নে চমকালো না। সে বোধহয় আমার দিক থেকে এমন প্রশ্নই আশা করছিল। ও একটা অর্থপূর্ণ হাসি দিয়ে বলল, 'আমি তো কোনো কর্মী নির্বাচন করি না! আমি জাস্ট কোন কর্মী কী কী মিথ্যা বলছে, সেটা কোম্পানিকে জানিয়ে দেই। ব্যাস।'

হেলেনের কথার অর্থ আমি ধরতে পেরেছি। কিন্তু প্রার্থীদের কে সত্য বলছে, কে মিথ্যা বলছে তা বের করা এত সোজা নয়। হেলেন আমার অবস্থা দেখে নিজেই জবাবটা দিল, 'অস্থির হবার কিছু নেই, লেইল। আমি বলছি কীভাবে আমি এটা করি...'

একটু থেমে হেলেন শুরু করে, 'সেবার আমি এক ভদ্রমহিলার ইন্টারভিউ নিচ্ছিলাম, যিনি কি না একটা ফার্ম হাউজের মার্কেটিং ডিরেক্টর পদের জন্য আবেদন করেছেন। ভদ্রমহিলা এসে খুবই স্বাভাবিকভাবে বসেছেন। আমার চোখের দিকে তাকিয়ে কথা বলে গেছেন। তিনি কেমন বেতন আশা করছেন এটাও খুব স্বাভাবিকভাবে জবাব দিলেন। বিপত্তি দেখা দিল যখন আমি জানতে চাইলাম, তিনি কেন পূর্বের চাকরিটা ছেড়ে দিয়েছেন?'

আমার বন্ধুটি আমার দিকে এক নজর দেখে বাকি অংশ বলতে আরম্ভ করল, 'আমার এমন প্রশ্নে চাকরিপ্রার্থী ভদ্রমহিলা কিছুটা ভড়কে গেছেন। তার হাত-পা নাড়াচাড়া শুরু করলেন। আমার সাথে সঠিক চোখাচোখি যা এতক্ষণ হচ্ছিল, সেটাও ভেঙে গেল। তিনি এক পায়ের উপর আরেক পা ছড়িয়ে নিলেন। এবং সর্বশেষ নিজের হাতটা মুখে স্পর্শ করলেন।'

হেলেনের ইশারা আমাকে ঘোর থেকে বের করল। হেলেন জানতে চাইল, 'এ থেকে তুমি কী বুঝলে, লেইল?'

আমি ব্যাপারটা তার উপরেই ছেড়ে দিলাম। বাকিটা শুনে আমার মতামত জানাব বলে রাজি হলাম।

হেলেনও বলে মজা পাচ্ছে। সে বলল, 'তার এসব অদ্ভুত শারীরিক ভঙ্গিমা দেখে আমার বোঝা শেষ, তিনি আমার মন গলানোর বৃথা একটা চেষ্টা চালালেন, জানালেন আগের কোম্পানিতে তিনি যথেষ্ট সুযোগ-সুবিধা পেতেন না। তাই তিনি একই পদে এই কোম্পানিতে কাজ করতে আগ্রহী হয়েছেন। তার মুখের কথা এবং তার শারীরিক অঙ্গভঙ্গিমা সম্পূর্ণ বিপরীত। তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজই বলে দিচ্ছে,

তিনি সত্য লুকোচ্ছেন! বিশেষ করে তার ছটফটানি বেশ চোখে লাগছে। আমি তাই প্রসঙ্গ পরিবর্তন করলাম। জানতে চাইলাম, তার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা কী? এবার তিনি যেন হাঁফ ছেড়ে বাঁচলেন, ছটফটানি বন্ধ হয়ে গেল! হাত, মুখ থেকে নেমে স্বাভাবিক হলো। তিনি পা ছড়িয়ে বসলেন। তারপর জানালেন, তিনি এই কোম্পানির মতো একটা ছোট্ট কোম্পানিতেই থাকতে চান, যেখানে হাতে কলমে বিভিন্ন কাজ করার সুযোগ পাবেন।'

আমি আবার আগের প্রসঙ্গে ফিরে এলাম। তাকে জিজ্ঞেস করলাম, 'পূর্বের চাকরিতে পদোন্নতির সম্ভাবনা কম ছিল, শুধুমাত্র এই কারণেই কি তিনি চাকরিটা ছেড়ে দিয়েছেন?' তার আবার হঠাৎ ছটফটানি দেখা দিল। আমার সাথে চোখাচোখি আবার বন্ধ হয়ে গেল! তিনি এক হাত দিয়ে আরেক হাতের উপরে নাড়াচাড়া শুরু করে দিলেন। হ্যাঁ, বিশেষ করে পা দুটো আবার গুটিয়ে ফেললেন।

হেলেন ততক্ষণ পর্যন্ত নিজের প্রশ্ন চালাল যতক্ষণ না প্রার্থী সঠিক তথ্য দিয়েছেন। সবশেষে আসল কথাটি বেরিয়ে আসে। ভদ্রমহিলার আগের কোম্পানির মার্কেটিং ডিরেক্টর তাকে এমন কু-প্রস্তাব দিয়েছেন যা তিনি কখনোই রাখতে পারবেন না। ফলে তিনি চাকরিটা ছাড়তে বাধ্য হন।

ঠিক এই কারণেই হিউম্যান রিসোর্স বা মানবসম্পদ উন্নয়ন বিভাগে, পুলিশ বিভাগে যারা কর্মরত আছেন, তাদের মানুষের আচার-আচরণ এবং বডি ল্যাঙ্গুয়েজ রিড করার মতো পারদর্শী হতে হয়। যে যত পারদর্শী, সে ততই চতুর।

হেলেন আরো জানাল, তার এক কলিগ, যে কি না এক ব্যক্তির ইন্টারভিউ নিয়েছেন। অদ্ভুতভাবে ওই ব্যক্তি সব প্রশ্নের সোজাসাপ্টা জবাব দিলেও তার ঠিক মনঃপূত হয়নি। সে তার এমন সব সাফল্যের গল্প বলছিল যা তার বলার কনফিডেন্টের সাথে ঠিক মিলছিল না। কোথায় যেন ঘাটতি থেকে গেছে!

সে সকল প্রশ্নের জবাবই তার চোখের দিকে তাকিয়ে দিয়েছে। তার শারীরিক অঙ্গভঙ্গি তাকে সব বলতে সাহায্য করেছে। কিন্তু তবুও কোথাও যেন কিছু একটা মিসিং যাচ্ছিল। ঠিক মিলছিল না!

কোম্পানির বড় কর্তারা মাঝেমধ্যে এসব বুঝতে পারেন। কিন্তু চাইলেই কারো দিকে আঙুল তুলে অভিযোগ করা এবং তা প্রমাণ করা যায় না! এজন্যই অনেক বড় বড় কোম্পানিকে দেখা যায় লাই ডিটেক্টর মেশিনের সাহায্য নিতে। তারা কর্মী নিয়োগপূর্বক এই মেশিনের মধ্য দিয়ে যেতে দেয়, দেখতে চায় কর্মীরা কোনো সত্য গোপন করে কি না! লাই ডিটেক্টর মেশিন এমন একটি যন্ত্র যেটি তোমার ব্লাড প্রেশার, শ্বাস-প্রশ্বাস, হার্টবিট, ঘেমে যাওয়া এবং অন্য সব শারীরিক অনুভূতিজনিত ব্যাপারগুলো বিশ্লেষণ করে তথ্য প্রদান করে যে, সে সত্য কি বা মিথ্যা বলছে।

এফবিআই, পুলিশ, বিভিন্ন গোয়েন্দা সংস্থা এ কারণেই লাই ডিটেক্টর মেশিন ইউজ করে। এটি যদিও সরাসরি নির্দেশ করে না কে মিথ্যা বলছে অথবা কে সত্য বলছে,

কিন্তু যেসব তথ্য দেয় ওসব বিশ্লেষণ করে খুব সহজেই অধিকাংশ ক্ষেত্রে ধরে ফেলা যায় সত্য-মিথ্যার অবস্থান।

এই পদ্ধতি কি শতভাগ কার্যকরী? বলা চলে। বিশেষ করে যেসব মানুষ মিথ্যা বলতে খুব বেশি অভ্যস্ত নয় কিংবা যারা ইমোশনে গিয়ে মিথ্যা বলে না, তাদের ক্ষেত্রে খুবই কার্যকরী। তবে তুমি যদি মিথ্যা বলার জন্য ট্রেইনড হও, সেক্ষেত্রে এই যন্ত্রকে বোকা বানানো কঠিন কিছু না।

সত্যের সাথে মিথ্যা মেশাবে না, সর্বদা সত্য বলো

একমাত্র মিথ্যা বলার সময়েই আমরা সমস্যার সম্মুখীন হই ব্যাপারটা পুরোপুরি সত্য নয়। সত্য বলতে গেলেও অনেক সময় আমরা অতিরিক্ত ছটফট করি, বিশেষ করে যখন আবেগতাড়িত হয়ে উঠি অথবা কারো কাছ থেকে ভয় পেয়ে বসি। এই যেমন, এমন একজন ব্যক্তির সামনে আমি দাঁড়িয়ে, যাকে আমি সমীহ করি! কল্পনা করো, একজন পুরুষ তার সফলতার গল্প বলছেন এমন নারীকে, যিনি দেখতে অত্যধিক সুন্দরী। যাকে দেখলে ভেতরটা ধুক ধুক করে ওঠে! এমন পরিস্থিতিতে তার উল্টাপাল্টা শারীরিক অঙ্গভঙ্গি প্রদর্শন করে ফেলার সম্ভাবনা থেকেই যায়। আবার ধরো একজন নারী কর্মী তার কোম্পানির পরবর্তী পদক্ষেপ এমন একজন ক্লায়েন্টের কাছে তুলে ধরছেন, যেই ব্যক্তিটি খুবই গম্ভীর। এমন পরিস্থিতিতেও ব্যাপারটা ঘটতে পারে।

এ জাতীয় সমস্যা আরো বড় হতে পারে যখন তুমি অনুভব করবে, চারদিকের তাপমাত্রা অসহনীয় পর্যায়ে চলে যাচ্ছে। যা তোমার দ্বারা সহ্য করা যাচ্ছে না। গরম সহ্য করতে না পেরে দেখা গেলো উদ্ভট শারীরিক অঙ্গভঙ্গি করে বসলে! অথবা খোলা ময়দানে তোমার বক্তৃতা চলছে, হঠাৎ তীব্র বাতাসের সাথে ধুলোবালি এসে সবটা পরিবর্তন করে দিল। তুমি নিজেকে ঠিক রেখে বক্তৃতা দিচ্ছ, কিন্তু শ্রোতাদের মনে হতে লাগল তুমি ভুল বলছো, অথবা মিথ্যা বলছো। কারণটা খুবই স্বাভাবিক। তোমার শরীর আর মুখ একটা আরেকটাকে সাহায্য করছে না।

অভিজ্ঞ ও বাকপটু ব্যক্তিরা কখনোই প্রাকৃতিক দুর্যোগ কিংবা প্রাকৃতিক ব্যাপারগুলোকে আমলে নেয় না। হোক সেটা তীব্র গরম কিংবা তীব্র বাতাস। তারা জানে বারবার মুখে হাত নেওয়া, হাত দিয়ে ঘাম মোছা, শরীর চুলকানো, নিজেকে দর্শকের সামনে অনাগ্রহী করে তুলবে। এজন্যই পেশাদার বক্তারা ছোটোখাটো ব্যাপারগুলোকে এড়িয়ে গিয়ে নিজের কার্যসিদ্ধি ঘটান, হোক সেটা গরম কিংবা শীত!

এই বিষয়ে একটা স্মরণীয় ঘটনা উল্লেখ করা যাক। ১৯৬০ সালের ২৫ সেপ্টেম্বর, রিচার্ড মিলহোয়াস নিক্সনের সাথে জন ফিজাল্ড ক্যানেডির একটি লাইভ টেলিভিশন বিতর্ক হয়। ওটা যেনতেন কোনো বিতর্ক নয়। বরং অ্যামেরিকার প্রেসিডেন্ট

নির্বাচনের প্রাক্কালে নির্বাচন বিষয়ক বিতর্ক। রাজনৈতিক বোদ্ধাদের দাবি ছিল নিক্সনের অপরিপক্ব সাজসজ্জা, তার অতিরিক্ত ছটফটানি এবং বারবার চোখের ভ্রুর ঘাম মোছার প্রবণতা তাকে ক্যামেরা থেকে দূরে সরিয়ে দিয়েছে। এবং নির্বাচনে অদ্ভুতভাবে নিক্সন হেরে যান!

কৌশল ৭
ছটফটানি কমাও

বিশেষ করে যখন তুমি কারো সাথে কথা বলছো, ওই সময়ে তোমার নাক চুলকাচ্ছে, কানে কেমন জানি লাগছে কিংবা পায়ের পাতা চুলকাচ্ছে, এসব হলে তুমি ছটফট করতে থাকো। এবং হাত, নাক, কান চুলকাতে আরম্ভ করো। ফলস্বরূপ তুমি তোমার কথা থেকে বিচ্যুত হও। মানুষ আগ্রহ হারিয়ে ফেলে এবং ভাবে, তুমি তাদের গুল মারছো। তাই অবশ্যই কথা বলার সময়ে ছটফট করা বন্ধ করে দাও। একটু সহ্য করে নিতেই হবে। তুমি যদি একটু সহ্য ক্ষমতা অর্জন করো, মানুষ তোমার কথা গুরুত্ব দিয়েই শুনবে।

পর্ব ৮
হ্যানস নামের ঘোড়াটির বোধশক্তি

মানুষ বলতে বাধ্য হবে তোমার আন্দাজ ক্ষমতা ঘোড়ার মতো প্রখর

হ্যানস নামের একটা ধূর্ত ঘোড়ার কথা বলব এই অংশে, যার থেকে নিম্নে উল্লেখিত কৌশলটার জন্ম হলো...

হার্বন ওস্টেন নামক ব্যক্তিটির মালিকানায় ছিলো হ্যানস। বার্লিনের একটি শহরে বসবাস ছিল তার।

হার্বন, পোষা ঘোড়া হ্যানসকে পাটিগণিতের এমন কিছু বিষয় শেখাতে সমর্থ হয়েছিল যা উনিশ শতকের ইউরোপে একটি তাজ্জব ব্যাপার হিসেবে রটে গিয়েছিল। হ্যানসই একমাত্র পশু হিসেবে আবির্ভূত হলো, যে কি না নিজের সামনের দুই পা এবং ক্ষুরের সমন্বয়ে পাটিগণিতের নানা দিক সমাধান করতে পারত।

হার্বন ওস্টেন, হেনসকে আরো অনেক কিছুই শিখিয়ে ফেলেছিল ইতোমধ্যে। যোগ, বিয়োগ, গুণ, ভাগ হ্যানসের জন্য কোনো ব্যাপারই ছিল না। সবচেয়ে বিস্ময়কর ব্যাপারটা দেখা দিল, যখন হ্যানস তার মালিকের কোনো ইশারা বা শব্দ না শুনেই নিজ থেকে উপস্থিত মানুষের সংখ্যা গণনা করতে পারল! এমনকি কতজন মানুষ চোখে গ্লাস পরে আছে, তাও হ্যানস বলে দিতে পারত। উৎসাহী জনতার প্রশ্নের উত্তরও ঘোড়াটা দেওয়া শুরু করল সময়ের সাথে সাথে!

হ্যানস এতটাই প্রশিক্ষিত হয়ে গেল যে, সে মানুষের জানা-অজানা নানা বিষয়ও রপ্ত করতে আরম্ভ করল। পাটিগণিতকে সাধারণ বিষয় হিসেবে না হয় ধরে নেয়া যায়। অথচ ঘোড়াটা পাটিগণিতের অধ্যায় পার করে অন্যান্য ব্যাপারগুলোতেও নিজের প্রতিভার স্বাক্ষর ছড়িয়ে দিল।
ইংরেজি বর্ণমালা, সমসাময়িক বিভিন্ন বিষয় একটা ঘোড়া মনে রাখতে পারছে, এর চেয়ে বিস্ময়কর কিছু তৎকালীন ইউরোপে ছিল বলে মনে হয় না।
হ্যানস কোথাও থেমে যায়নি। তার মালিক যেদিকেই তাকে শেখাতে লাগল, সেটাই সে লুফে নিচ্ছিল। এমন চালাক ঘোড়া এ পৃথিবীর কেউ দেখেনি।
ঘোড়াটা নিজের সামনের দুই ক্ষুরের সাহায্যে ইতিহাস, ভূগোল থেকে শুরু করে মানুষের সৃষ্টি সংক্রান্ত জীববিজ্ঞানের সাধারণ প্রশ্নগুলোর উত্তর দিতে পারত। স্বাভাবিকভাবে হ্যানসের কথা ছড়িয়ে গেল দেশে দেশে। সে কী এক আশ্চর্য ঘোড়া!

হ্যানস হয়ে উঠল মিডিয়ার তুমুল আলোচনার বিষয়। ইউরোপজুড়ে পার্টি থেকে রেস্তোরাঁ সব জায়গায় হ্যানসকে নিয়ে আলোচনা বেশ জমে উঠল। অবস্থা এতই বেগতিক হয়ে উঠল যে বিজ্ঞানী, মনোবিজ্ঞানী এবং ঘোড়াবিদদের ঘুম হারাম হবার উপক্রম। তারা কত কত ভাবে প্রমাণ করতে চাইল, সব কিছু ভাওতাবাজি ছাড়া আর কিছুই নয়। কিন্তু... সকলেই হ্যানসের সামনে নাস্তানাবুদ হয়ে পড়ল।
কত কত অঞ্চলের বিশেষজ্ঞরা পরীক্ষা করতে থাকল হ্যানসের এই আশ্চার্য গুণগুলো। অধিকাংশই বিশ্বাস করতে পারছিল না ব্যাপারটা। সবাই এটা এক বাক্যে স্বীকার করে নিল, হ্যানস খুবই ধূর্ত। একটা ঘোড়া এতটা ধূর্ত হতে পারে এটা ভাবা যায় না।

হ্যানসের অধ্যায়টা একটু সময়ের জন্য বন্ধ রেখে আমরা বাস্তবে ফিরি। তবে দেখতে পাই আমাদের আশপাশে, যাদের আমরা অন্যদের থেকে 'উপরে' অথবা 'কেউ একজন' হিসেবে বিশেষায়িত করি, তারা কিন্তু আমাদের থেকে খুব বেশি আলাদা নয়।
প্রত্যেকটা মানুষের সমান সংখ্যক অঙ্গপ্রত্যঙ্গ থাকার পরেও কেউ কেউ ঠিকই আমাদের উপরের চেয়ারটা দখল করে বসে আছেন। সমাজের মানুষ তাদের গুরুত্বপূর্ণ কেউ বলে স্বীকৃতি দিচ্ছে। তারা অন্যদের থেকে আলাদা, ঠিক অন্যদের থেকে একটু বেশি গ্রহণযোগ্য।

এসব গ্রহণযোগ্যতা পাওয়া ব্যক্তিদের ভালো করে পর্যবেক্ষণ করেছো? তারা অনেক বেশি জ্ঞানধর্মী কথা বলেন এমনটাও না। আমাদের মতো সাধারণ বিষয় নিয়েই কথা বলেন। অথচ তাদের কথা মানুষজন মন্ত্রমুগ্ধের মতো শোনেন।
কিছু সময় আমরাই তাদের নানা সর্বনামে ভূষিত করি।

এই যেমন–
-মেয়েটা চাবুকের মতো শক্তিশালী।
-সে কখনোই ভুল করে না।
-এই মেয়েটা সবকিছুতেই পারদর্শী। এমন গুণ সব সময় দেখা যায় না।
এ জাতীয় শব্দগুলো আজকাল আমাদের মুখের বুলি হিসেবে ধরা দিয়েছে। আরো কিছু বিশেষণ মানুষের মুখে শোভা পায়। যেমন–
-সে সব সময় সঠিক জিনিসটাই খুঁজে পায়।
-মেয়েটির আন্দাজ শক্তি ঘোড়ার মতো প্রখর।
বিশেষণগুলো ভালো করে পর্যবেক্ষণ করে দেখো তো। এই সবগুলো বিশেষণই কিন্তু হ্যানসের কাহিনির পর থেকে প্রচলিত হয়েছে।

আবার হ্যানসের কাছে ফেরা যাক।
অবশেষে দিনটি এসেই পড়ল। হ্যানসকে আলাদাভাবে নিয়ে বিশেষ অনুসন্ধান শুরু হলো। অনুসন্ধানকারীরা অতিরিক্ত আশাবাদী যে তারা খুব সহজেই কিছু গোপন ট্রিকস বের করে ফেলবেন, যা হ্যানসের মালিক হার্বন ওস্টেন ব্যবহার করে মানুষদের ধোঁকা দিয়ে যাচ্ছেন। অনুসন্ধান দলের মধ্যে যেমন কিছু গবেষক ছিলেন, তেমনই কিছু ঘোড়ার মালিকও ছিলেন। তারা খুব ভালো করেই জানেন কীভাবে ঘোড়াকে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। তাদের ধারণা হ্যানসের নিজস্ব ক্ষমতা বলে কিছুই নেই। সবটাই হার্বনের ছলচাতুরি।
উৎসাহি সাংবাদিক, ঘোড়াপ্রেমীসহ নানা শ্রেণির উৎসুক জনতা ভিড় করতে শুরু করল ওখানে। হ্যানসকে একেবারে তার মালিকের সংস্পর্শ ছাড়াই পরীক্ষা শুরু হয়ে গেল। হার্বন ওস্টেনও এতে বাধা দিলেন না।

গবেষণা কমিশনের সবাই মালিক হার্বনকে ওখান থেকে চলে যেতে বলল। তিনি সাথে সাথে চলে গেলেন, যাতে তাদের পরীক্ষায় তার কোনো প্রভাব না পড়ে।
অনেকের ধারণা ছিলো হার্বন যেতে চাইবেন না। কিন্তু সে সত্যিই সবাইকে অবাক করে ওই স্থান ত্যাগ করলেন। বেচারা হ্যানস, মালিকের এভাবে চলে যাওয়া অসহায় চোখে দেখতে থাকল।
পরীক্ষকরা হ্যানসকে প্রথম পরীক্ষার সামনে ফেললেন। একটা গাণিতিক সমস্যা ঘোড়াটার সামনে উপস্থিত হলো। সবার মনে একই প্রশ্ন উঁকি দিচ্ছে, ওটা কি মালিকের অনুপস্থিতিতে এর জবাব দিতে পারবে?

অবিশ্বাস্য! হ্যানস তার মালিকের সাহচর্য ছাড়াই উত্তর দিয়ে দিল নিজের দুই ক্ষুরের ইশারায়! তারপর একে একে দ্বিতীয়, তৃতীয় প্রশ্ন করা হলো। হ্যানসের নির্ভুল উত্তর। পরীক্ষকরা এবার নড়েচড়ে বসলেন।

যারা এতদিন সমালোচনা করে আসছিলেন, তারা সবাই চুপ হয়ে গেলেন। হ্যানস যেন তাদের মুখে চপেটাঘাত করে বসেছে! একেকজন লজ্জায় লাল হয়ে গেলেন, একটা ঘোড়া তাদের এমন লাঞ্ছনার স্বাদ দিল!

অন্যদিকে উৎসুক জনতার পালে আরো হাওয়া লাগল। তারা বিজয়ীর বেশে চেঁচাতে লাগল। কেউ কেউ তো সমালোচকদের ক্ষেপাতে আরম্ভ করে দিল, 'এখন? এখন?'

প্রথম অনুসন্ধানকারী দলটি যখন হ্যানসকে স্বীকৃতি দিল, চারদিকে আরো হইচই পড়ে গেল। হ্যানস আর শুধু ইউরোপের জন্য বিস্ময় হয়ে থাকেনি বরং বাকি বিশ্বের জন্য বিস্ময় হিসেবে দেখা দিল!

দ্বিতীয় পরীক্ষক দলেও আগের মতো বিভিন্ন ভার্সিটির প্রফেসর, বিজ্ঞানী, পশু বিজ্ঞানী এবং ঘোড়ার প্রশিক্ষকদের সমন্বয় ঘটল।

এই ঘোড়াটা কীভাবে এসব প্রশ্নের নির্ভুল জবাব দেয়? তবে কি ঘোড়াটা সত্যিই গণিত বুঝে, কেউ কেউ নিজেদের প্রশ্ন করল।

দ্বিতীয় পরীক্ষক দল এগিয়ে এল। তারা ছোট্ট একটা বুদ্ধি খাটাল, যা ইতোপূর্বে কারো মাথায় আসেনি। পূর্বের পরীক্ষকদের মতো জোরে শব্দ করে কোনো প্রশ্নই করেনি এই দলটি। একজন হ্যানসের কানে কানে প্রশ্নটা ছুড়ে দেয়। ঘোড়াটা অসহায়ের মতো চারদিকে তাকাল।

উপস্থিত দর্শকদের কেউই এবার প্রশ্নটি শুনতে পায়নি। তাই সবাই চুপচাপ হ্যানসের উত্তরের আশায় ওদিকে মনযোগ দিল।

চারদিকে সুনসান নীরবতা। সবাইকে অবাক এবং চরম হতাশ করে দিয়ে হ্যানস দাঁড়িয়ে রইল! হ্যানস উত্তর দিতে ব্যর্থ হলো? দর্শকদের মাঝে এক করুণ সুর বেজে উঠল।

তার মানে হ্যানসের কাছে এই গাণিতিক যোগফলের উত্তর নেই? পরীক্ষক দলের মুখে ফুটে এলো বিজয়ীর হাসি। তারা বুঝে গেছেন হ্যানস কীভাবে নির্ভুল উত্তর দিয়ে গেছে এতদিন! কীভাবে বোকা বানিয়েছে বাঘা বাঘা সব ব্যক্তিদের।

তোমাদের কী ধারণা? কীভাবে হ্যানস নামের ঘোড়াটি এত সব বিষয়ের নির্ভুল জবাব দিয়ে গেছে? বলতে পারবে? আর এখনই বা কেন সে উত্তর দিতে ব্যর্থ হলো?

আসলে ঘোড়াটা গণিত-ফনিত কিছুই বুঝত না। ঘোড়া কি আর মানুষের ভাষা বোঝে! কিন্তু তাহলে এতদিন কীভাবে এসব উত্তর দিয়ে গেল? প্রশ্নটা সবার মনেই

উঁকি দিচ্ছে। হ্যানস এখানেই তার বুদ্ধির পরিচয় দিয়েছে। সঠিক উত্তর ঘোড়াটা না জানলেও ওর পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা ছিল মারাত্মক লেভেলের।
ওটার সামনে রাখা উত্তরগুলোর মাঝে যেটা ভুল, সেটার দিকে যখনই সে ক্ষুর তুলত উপস্থিত দর্শক একটা হতাশ ভাব করত। তাদের চেহারা এবং প্রতিক্রিয়া দেখে হ্যানস বুঝে নিত ওটা ভুল উত্তর। আবার যখন সে সঠিক উত্তরের দিকে ক্ষুর তুলত তখন দর্শকরা খুশিতে নিজেদের হাত-পা ছোড়াছুড়ি করত। অনেকে খুশিতে চেঁচাত, হ্যানস বুঝে নিত ওটাই আসল উত্তর।

নিশ্চয়ই এতক্ষণে তোমরা সবাই হ্যানসের সফলতার এই কৌশলটা বুঝে নিয়েছো। এই চমৎকার কৌশলটিকে আমি নাম দিয়েছি হ্যানস নামের ঘোড়াটির বোধশক্তি। সে তার দর্শকদের প্রতিক্রিয়া খুব সূক্ষ্মভাবে পর্যবেক্ষক করে তার প্রতিক্রিয়া দেখাত, যা ছিল পুরোপুরি সফল।

একটা ঘোড়া ওটা করতে পারলে তুমি কেন নও?
তুমি কি শব্দ ছাড়া কখনো টিভি দেখেছো? হঠাৎ করে একটা ফোনকল এলো, আর ওপাশ থেকে তোমার বাবার কণ্ঠ শুনতে পেলে, 'টিভির শব্দটা একটু বন্ধ রাখো, একটা ফোনকল এসেছে।'
অমনি না চাইতেও তোমাকে সাউন্ড অফ করে মিউট করে দিতে হলো। মিউট করার পরেও তুমি যদি ভালোভাবে পর্যবেক্ষণ করে থাকো, তবে দেখবে এখনো টিভিতে চলা দৃশ্যপট স্পষ্ট বোঝা যাচ্ছে। অভিনেতাদের হাতের নাড়াচাড়া, তাদের মুখের ভঙ্গি, ভ্রু কুঁচকানো, অট্টহাসি ইত্যাদি তোমাকে স্পষ্ট বলে দিচ্ছে তারা ঠিক কী বোঝাতে চাচ্ছে। তুমি কারো সাথে ফোনে কথা বলা অবস্থায়ও যদি টিভিতে চোখ রাখো, তবে স্পষ্ট প্রতিটি ঘটনার মোড় বুঝে যাবে। হ্যানসের ঘোড়ার কৌশলটা ঠিক তেমনই। শুধু ভালোভাবে পর্যবেক্ষণ করতে হবে অন্যরা কী করছে, কীভাবে করছে। তোমাকে বলে দেওয়া লাগবে না, বরং তুমি নিজেই সঠিক উত্তর খুঁজে নিতে পারবে।
তারা কি হাসছে?
তারা কি মাথা ঝাঁকাচ্ছে?
তারা কি হাত নাড়াচ্ছে?
তারা ওসবই করছে যা তারা শুনছে।

তারা কি চোখের ভ্রু কুঞ্চিত করছে?
তারা কি দূরে কোথাও তাকিয়ে আছে?
তারা কি হাত-পা ভাঁজ করে রেখেছে?
এর উত্তর হতে পারে, না।

তারা কি তাদের গলা চুলকাচ্ছে?
তারা কি পেছনের দিকে ফিরে আসছে?
হতে পারে তারা এখান থেকে সরে পড়তে চায়।

তোমার শারীরিক অঙ্গভঙ্গি চেনার জন্য কোনো প্রশিক্ষণ নেওয়া লাগবে না। বরং আমরা সবাই-ই জীবনের বিভিন্ন পর্যায়ে অনুভব করি অপর ব্যক্তি আমার কথা না শুনে দূরে তাকিয়ে আছে। আমার থেকে পেছনে সরে যাচ্ছে। বুঝে নাও তারা কথা এগিয়ে নেওয়ার প্রতি আগ্রহী নয়।
যখন তোমার শ্রোতা তোমার থেকে সরে পড়তে চায়, দেখবে, সে ঘাড় চুলকাচ্ছে। অথবা পেছনে সরে এসেছে। তার মুখে বিরক্তি।
এসব বুঝতে রকেট সায়েন্স জানা লাগে না। নিজেই বুঝে ফেলবে তোমার কোন কথাটা, কে কীভাবে নিচ্ছে।
কৌশল নাম্বার ৭৭-এ আমরা এ বিষয়ে আরো বিস্তারিত জানব।

কৌশল ৮
হ্যানস নামের ঘোড়াটির বোধশক্তি

নিজের পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা আরো বাড়িয়ে নাও। যখন কথা বলছো, তখন নিজের এই সেন্সটাও কাজে লাগাও যে, মানুষের তাৎক্ষণিক প্রতিক্রিয়া কী তোমার কথা শুনে? তাদের প্রতিক্রিয়া বুঝে সামনে আগাও।
সবচেয়ে বড় ব্যাপার, একটা ঘোড়া যদি মানুষের প্রতিক্রিয়া বুঝে তার কার্যক্রম পরিচালনা করতে পারে, তুমি আমি মানুষ হয়ে কেন পারব না? যদি তুমি এই গুণটা অর্জন করতে পারো তবে দেখবে, মানুষই তোমার সুনাম করবে। তারা বলবে তুমি সর্বক্ষেত্রেই হুঁশিয়ার। কেউ কেউ তো মুখের উপরেই বলে দেবে, 'ও সব সময়ই সঠিকটা বেছে নেয়। ওর সেন্স ক্ষমতা মারাত্মক।'

পর্ব ৯
কোনো কিছু করার পূর্বে অন্তত একবার পুরোটা কল্পনার চোখে দেখে নাও

কীভাবে নিশ্চিত হবে যে একটুও বাদ যায়নি?

বরফের উপরে স্কাইয়িং কখনো টিভিতে দেখার সুযোগ হয়েছে? যদি হয়ে থাকে তবে খেয়াল করে দেখেছো, পাহাড়ের উপরটায় যেই খেলোয়াড়টি স্কাইয়িং শুরুর সংকেতের জন্য অপেক্ষায় আছে, তার শারীরিক ভাষা? সে যদিও গুলির শব্দের প্রতীক্ষায় রয়েছে, কিন্তু ভেতর থেকে সে অনেকদূর এগিয়ে গেছে। সে নিজেকে কল্পনায় অনুশীলন করে নিচ্ছে কত দ্রুত সে স্কাইয়িং করে নামছে। কতটা প্রাণবন্ত তার গতি, কীভাবে দারুণ সব জায়গা সবার আগে পার হয়ে যাচ্ছে, এটাই তার একমাত্র ধ্যান হয়ে আছে। অথচ আমরা শুধুমাত্র তাকে অপেক্ষা করতে দেখছি!

সব ধরনের খেলোয়াড়ই এমনটা করে, যেমন– রেসিং গাড়ির চালক, বর্শা নিক্ষেপকারী, দৌড়বিদ, সাঁতারু, স্কাইয়ার এবং স্ক্যাটার থেকে শুরু করে পিস্তল শুটার সবাই। প্রত্যেকেই খেলা শুরুর পূর্বে কল্পনায় অনুশীলন সেরে নেয়, যেখানে সে ছুটে চলে দুরন্ত গতিতে, পানির গন্ধ, ঘাসের গন্ধ কিংবা নিঃশ্বাসের শব্দও ওরা অনুভব করতে পারে। জাম্পার যেমন মাটিতে সঠিকভাবে অবতরণের কল্পনা করে, সাঁতারু তেমনই অসীম তেজে জলে ঝাঁপিয়ে পড়ার কল্পনায় বিভোর থাকে। সবার কল্পনার শেষটা পুরোপুরি একই। নিজেকে বিজয়ীর আসনে দেখতে পাওয়া।

স্পোর্টস সাইকোলজিস্টদের মতে, খেলার পূর্বে এই কাল্পনিক অনুশীলন প্রায় সকল শ্রেণির খেলোয়াড়ই করেন। হোক তিনি তুখোড় কিংবা কম পারদর্শী।

তাদের মতে আসন্ন খেলার মুহূর্তটা যদি তুমি কল্পনায় অনুভব করতে পারো, এই যেমন, তুমি যদি ক্রিকেটার হও তবে তোমার শর্টটা কীভাবে নিচ্ছো তা অনুভব করছো, গলফ প্লেয়ার ঘাসের ঘনত্ব অনুভব করছে কিংবা দৌড়বিদ মাটি অনুভব করছে, তবে এটা তোমার খেলায় ভালো প্রভাব ফেলবে। তোমাকে মানসিকভাবে অনেকটা এগিয়ে রাখবে।

বিছানায় শুয়ে শুয়ে ছাব্বিশ মাইল!

নিশ্চয়ই আমাকে পাগল মনে হচ্ছে? বিছানায় শুয়ে শুয়ে কীভাবে ছাব্বিশ মাইল অতিক্রম করা যায়! এটাই ভাবছো তো? এমনটাই ঘটেছিল আমার বন্ধু রিচার্ডের সাথে। রিচার্ড একজন ম্যারাথন দৌড়বিদ। বেচারা কত কত অনুশীলন করে গেল নিউইয়র্ক ম্যারাথন প্রতিযোগিতার জন্য। অথচ প্রতিযোগিতার সপ্তাহখানেক আগে সে কার এক্সিডেন্ট করে! ভয়াবহ কোনো ইঞ্জুরি না হলেও তাকে দুই সপ্তাহ বিছানায় বিশ্রাম নিতে বলা হয়। কোনোভাবেই দুই সপ্তাহের পূর্বে তার সুস্থ হওয়া সম্ভব নয়, ডাক্তার সাফ জানিয়ে দিয়েছেন। আমরাও হতাশ হয়ে গেলাম। ওকে বেশি বেশি সমবেদনা জানালাম। এছাড়া আমাদের করারও বেশি কিছু ছিল না।

প্রতিযোগিতার দিন আমাদের সবার চোখ যেন আকাশে উঠে গেল! আমরা বিস্ময়ের সুরে চেঁচিয়ে উঠলাম, 'রিচার্ড, তুমি কি পাগল হয়ে গেছো? তোমার তো বিছানায় থাকার কথা!'

রিচার্ড দৌড়ের জন্য স্পেশাল জুতো, জামা সব পরে চলে এসেছে। ওকে আটকে রাখার সাধ্য কার? এই অবস্থায় কেউ ম্যারাথনের মতো প্রতিযোগিতায় অংশ নেয়?

রিচার্ড মনে হচ্ছে খুব স্বাভাবিকভাবে ব্যাপারটা নিয়েছে। সে আস্তে বলল, 'তোমাদের চোখে হয়ত আমি বিছানায় পড়ে ছিলাম। সত্য। কিন্তু আমি প্রতিদিন বিছানায় শুয়ে শুয়েই ২৬ মাইল, ৩৮৫ গজ দৌড়েছি। আমি প্রতিদিন দৌড়ানোর কল্পনা করেছি। প্রতিটি রাউন্ড আমি সম্পন্ন করেছি, হোক না সেটা কল্পনায়!'

বুঝলাম বিছানায় শুয়ে শুয়ে সে মানসিক প্রস্তুতি নিয়েছে। ম্যারাথনের একজন প্রতিযোগীর মতো সে দৌড়েছে তার কল্পনায়। তাকে দেখে মনে হচ্ছে কল্পনায় হলেও সে বাস্তবের চেয়ে কম আশাবাদী নয়!

রিচার্ড বিজয়ীর বেশে পুরো সবটা রাউন্ড লড়ে গেছে। প্রতিযোগিতা শেষে দেখা গেল সে খুবই স্বাভাবিক। কোনো ধরনের চোট কিংবা দুর্বলতা তার মধ্যে দেখা গেল না। আমরা হাঁফ ছেড়ে বাঁচলাম! এমন অবস্থায় ও কীভাবে এত সাহস পেল আমি এখনো কল্পনা করলে থমকে দাঁড়াই। রিচার্ড আমাদের কাছে একটা গুরুত্বপূর্ণ বার্তা দিয়ে গেছে।

কোনো কিছু করার পূর্বে তা কল্পনায় অনুশীলন করে নেওয়াটা কত কার্যকরী, সেক্ষেত্রে রিচার্ডের এই ঘটনার চেয়ে আর ভালো কোনো উদাহরণ হতে পারে?

কৌশল ৯

কোনো কিছু করার পূর্বে অন্তত একবার পুরোটা কল্পনার চোখে দেখে নাও

অনুশীলনের যেমন বিকল্প নেই, তেমনি মানসিক অনুশীলনেরও বিকল্প নেই। তুমি যেকোনো কিছু করার পূর্বে যদি কল্পনায় সেটা একবার অনুশীলন করে নাও তবে তোমার আত্মবিশ্বাস বেড়ে যাবে। তোমার কল্পনার অনুশীলনে তোমার হাতের নাড়াচাড়া, মুখের হাসি, নিঃশ্বাসের শব্দ শুনতে পাওয়া একটা ভালো লক্ষণ। আর যদি তুমি সত্যিই প্রতিযোগিতার মঞ্চে নিজেকে অনুভব করতে পারো তবে বুঝে নিতে হবে তুমি কয়েক কদম সামনে এগিয়ে আছ।

অধ্যায় দুই
'হ্যালো' এর পর কী বলে কথা এগিয়ে নেব?

ছোট্ট করে তোমার স্বাগত বক্তব্য শুরু করো

প্রথম পরিচয়েই তার চোখে বিনয়ী হয়ে উঠতে হবে। তার কানে যেন তোমার কথাগুলো মধুর হয়ে ওঠে। এবং তোমার কথার জাদু যেন তাকে ছুঁয়ে যায়। মনে রাখবে, তোমার ছোড়া প্রতিটি শব্দের আলাদা গুরুত্ব রয়েছে। কোনোটা তাকে কাছে টানবে, কোনোটা দূরে ছুড়ে দেবে। তোমার সঙ্গীকে স্বাগত জানাতে অবশ্যই ছোট্ট ছোট্ট কথোপকথনের বিকল্প নেই।

ছোট্ট কথোপকথন? হ্যাঁ, ব্যাপারটা তাই। বড় বড় লাইন এড়িয়ে, ছোট্ট ছোট্ট লাইন দ্বারা তোমার প্রতিটি কথা জুড়ে দাও। পার্থক্য নিজেই অনুভব করবে।

তুমি কি শুনতে পাচ্ছো প্রকম্পন? তোমার ছোট্ট ছোট্ট শব্দগুলো ওই লোকটাকে আগ্রহী করে তুলছে। দেখো তার মুখ থেকে বিরক্তির রেখা উবে গেছে।

আবার কিছু মানুষকে দেখবে, যারা ছোট্ট ছোট্ট বাক্যগুলো পছন্দ করে না। তারা অল্পতেই বিরক্ত হয়ে উঠবে। এদেরকে এমন কোথাও নিমন্ত্রণ জানাও, যেখানে তাদের পরিচিত কেউই থাকবে না।

যদি দেখতে পাও ওরা এমন পরিস্থিতির সাথে পরিচিত তবে ধরে নাও, ওই ব্যক্তিটি অনেক বেশি অম্লান ব্যক্তিত্বের অধিকারী যে ছোট্ট ছোট্ট কথোপকথন অপছন্দ করছে।

আমার জীবনে আমি ৫০০-এর অধিক কোম্পানির পরামর্শদাতা হিসেবে কাজ করেছি। ওইসব কোম্পানির উপরস্থ কর্তাব্যক্তিদের সাথে আমার কথা হয়েছে। অধিকাংশ কর্মকর্তা জানিয়েছেন– 'বোর্ড অব ডিরেক্টরদের' সামনে অথবা কোম্পানির 'মালিকপক্ষের' সামনে তাদেরকে লম্বা লম্বা কথা বলতে হয় এবং তারা স্বীকার করেছেন ওসব মুহূর্তে, তাদের নিজেদের মনে হতে থাকে তারা সেই ছোট্ট বাচ্চাটি যে বড় একটা অনুষ্ঠানে হারিয়ে গেছে, যেদিকেই তাকায় দেখতে পায় নানান প্রকৃতির মানুষ বকবক করেই যাচ্ছে! বিরক্তিকর!

ছোট্ট কথোপকথন অপছন্দকারী ব্যক্তিরা প্রায়শই অভিযোগ করেন, 'তুমি তো সফল ব্যক্তিদের কোম্পানিতে চাকরি করো। তাই তোমার সমস্যা হয় না।'
ছোট্ট করে কথা বলার এই ভীতিটা মঞ্চে কথা বলার ভীতির মতোই। সমাজের পরিচিত মানুষদের ভিড়ে দাঁড়ালে তুমি নিজেকে অনেক ছোটো ভাবতে শুরু করে দাও। পাবলো ক্যাসালস আজীবনই মঞ্চে কথা বলতে ভয় পেত। কার্লে সিমনেরও কাছাকাছি অভিজ্ঞতা রয়েছে, বেচারা লাইভ স্টেজ শো করাই কমিয়ে দিয়েছিল। নেইল ডায়মন্ডের সাথে কাজ করেছে, আমার এমন একটি বন্ধু জানাল, নেইল 'সং সাং ব্লু' গানের লাইনগুলো প্রায় চল্লিশ বছর যাবৎ গুনগুন করে গেয়েছে। এই কলিটি তার টেলিপ্রম্পটারে সংযোজিত ছিল যা তাকে নানা বিষয়ে ভুলে যাবার ভয় থেকে এড়িয়ে রাখত।

ছোট্ট কথোপকথনভীতি চিকিৎসাযোগ্য?

মানুষের কথোপকথনের দক্ষতা কি চিকিৎসা করে ঠিক করা সম্ভব? বিজ্ঞানিরা দাবি করলেন, চিকিৎসা এর সমাধান হতে পারে। 'প্রোজ্যাক' সেবনে এর সাফল্য দেখা দিল। অনেকে ভয় পেতে থাকল, এর ভয়ংকর কোনো সাইড ইফেক্ট দেখা দেয় কি না? ভালো খবর হচ্ছে যখন মানুষ চিন্তা করে এবং আন্তরিকভাবে অনুভব করতে আরম্ভ করে, সুনির্দিষ্ট আবেগগুলো- যেমন মানুষের আত্মবিশ্বাস তাদেরকে ওই পরিস্থিতি থেকে পরিত্রাণ দিতে মস্তিষ্কে সংকেত পাঠায়। ফলশ্রুতিতে মানুষের মস্তিষ্ক এর কার্যকরী প্রতিষেধক উৎপাদন শুরু করে দেয়। ভীত হওয়া এবং ছোট্ট কথা বলা অপছন্দ হওয়াকে যদি আমরা অসুখ হিসেবে ধরে নেই, তবে এর কার্যকরী চিকিৎসা নিচে উল্লেখ করা হলো।

বিজ্ঞান আমাদের অনেক তথ্যই প্রকাশ করেছে। এই যেমন একই সাথে দুজন ব্যক্তির নিউরনের উত্তেজনার ক্ষমতা এক নয়। আমাদের মস্তিষ্কে নিউরন, নিউরোট্রান্সমিটার নামক জলীয় পদার্থের সাহায্যে তার যাবতীয় কাজকর্ম সাধন করে। ব্যক্তিভেদে নিউরোট্রান্সমিটারের কম বেশি লক্ষ্য করা যায়। অত্যধিক নিউরোট্রান্সমিটারের প্রবাহকে নোরপাইনপ্রাইন বলা হয় (এড্রেনাইন গোত্রের

কাছাকাছি)। কিছু বাচ্চার ক্ষেত্রে দেখা যায় কিন্ডারগার্টেনে শ্রেণিকক্ষ দিয়ে হাঁটার সময় ওরা হুট করে দৌড়াতে অথবা টেবিলের নিচে লুকিয়ে যেতে পছন্দ করে।
বাচ্চাকালে আমিও অনেকবার টেবিলের নিচে বসে ছিলাম। গার্লস বোর্ডিং স্কুলে থাকার সময়কার কথা, ঠিক কৈশোরে পা দেওয়ার আগে আগে আমি যখনই কোনো ছেলের সাথে কথা বলতাম আমার পা কেমন যেন পাকিয়ে যেত!
সেবার একটা ছেলেকে আমি আমাদের নাচের দলে ডেকেছিলাম। আমাদের উচ্চ বিদ্যালয়ের অন্য একটা শাখা ছিল, যেখানে শুধুমাত্র ছেলেরাই পড়ত। ছেলেদের দল ওখানেই অনুশীলন করে, আর আমরা মেয়েদের শাখায়।
ওই শাখায় আমার পরিচিত শুধু একজনই ছিল, ইউজিন। তার সাথে পরিচয়টা হয় তার আগের বছরের সামার ক্যাম্পিংয়ে। আমার সমস্ত ভয় জয় করে আমি সিদ্ধান্ত নিলাম, ওই ছেলের সাথে কথা বলব।
নাচের অনুষ্ঠানের দুই সপ্তাহ আগে আমি অনুভব করলাম আমার দ্বারা এত বড় অনুষ্ঠানে নাচা সম্ভব নয়। ওখানে আমার জন্য টিকে থাকাটাই কঠিন হয়ে গেল!
তার এক সপ্তাহ পরেও আমি আমার সিদ্ধান্তে অটুট ছিলাম। আমার নিজেকে অসহায় মনে হচ্ছিল। আমি পারব না ধারণাটা জেঁকে ধরেছে। অনুষ্ঠানের ৩ দিন পূর্বে আমার নিঃশ্বাস ছোটো হয়ে এলো। আমার হাত-পা কাঁপতে লাগল। মনে হতে লাগল, আমার কারো সাহায্য দরকার।
আমি একটা কাগজে গুছিয়ে কথাগুলো লিখলাম। 'হেই, আমি লেইল। গত বছরের গ্রীষ্মের একটা ক্যাম্পিংয়ে আমাদের দেখা হয়েছিল। চিনতে পেরেছো?' এটুকু লিখে আমি একটু বিরতি দিলাম। এই প্রশ্নটা যখনই তাকে করব সে হ্যাঁ অথবা না বলে জবাব দেবেই। তাই ওই বিরতি রাখা। এরপর পরের অংশে লিখলাম, 'শুনে খুশি হবে যে ন্যাশনাল ক্যাথেড্রাল স্কুলের আয়োজিত নাচের অনুষ্ঠানে আমি নৃত্য দলে অংশগ্রহণ করছি। অনুষ্ঠানটা এই শনিবার রাতে অনুষ্ঠিত হবে। আমি অনুষ্ঠানের পূর্বে তোমার সাথে একবার দেখা করতে চাই। করবে?'
আমার প্রশ্নের জবাব যদি ওকে দিতে হয় তবে 'হ্যাঁ' ছাড়া না বলার কোনো পথই নেই।
সময় আরো পড়ে গেল। একেবারে অনুষ্ঠানের দ্বারপ্রান্তে! আমি আর সময় নষ্ট না করে ছেলেটাকে ফোন দিলাম আর নিজের লিখিত কথোপকথনগুলো নিয়ে বসলাম। ওপাশ থেকে কল রিসিভ হতেই 'হ্যালো' শব্দটা ভেসে এলো। কী মধুর তার কণ্ঠ!
আমি অনেকটা নার্ভাস ছিলাম। তারপরও স্ক্রিপ্ট দেখে দেখে গড়গড় করে বললাম, 'হেই, আমি লেইল। গত বছরের গ্রীষ্মের একটা ক্যাম্পিংয়ে আমাদের দেখা হয়েছিলো। চিনতে পেরেছো?'
সে জবাব দিল, 'খুব ভালোভাবেই চিনতে পেরেছি, লেইল।'
তারপর গড়গড় করে পরের অংশ পড়লাম, 'শুনে খুশি হবে যে, ন্যাশনাল ক্যাথেড্রাল স্কুলের আয়োজিত নাচের অনুষ্ঠানে আমি নৃত্য দলে অংশগ্রহণ করছি।

অনুষ্ঠানটা এই শনিবার রাতে অনুষ্ঠিত হবে। আমি অনুষ্ঠানের পূর্বে তোমার সাথে একবার দেখা করতে চাই। করবে?'

'অবশ্যই, অবশ্যই লেইল। আমাদের আজই দেখা হচ্ছে।'

আমার সারাটা দিন অনেক ভালো গেল। পাহাড়সম একটা বোঝা বুক থেকে নেমে গেল। উফ! অবশেষে কেউ একজনকে পাওয়া গেল, যে আমাকে নাচের ব্যাপারে সাহায্য করবে।

ইউজিনের সাথে আমার দেখা হলো। সে জানাল তার ডাকনাম 'ডনি', ওই নামে ডাকলেই সে খুশি হবে। ডনি এত চমৎকার কিছু সময় উপহার দিয়েছিল যা আমার পরবর্তী দশকের ভেতরেও শ্রেষ্ঠ সময় ছিল। ও এমন দারুণভাবে কথা বলল, অনুপ্রেরণা দিল যে আমি মুগ্ধ হয়ে গেলাম। পরে তো মনে হলো ওই অনুষ্ঠানে নাচা কোনো ব্যাপারই না।

ডনিই আমার জীবনের প্রথম ছেলে বন্ধু ছিল। আর যদি জিজ্ঞেস করো প্রথম প্রেমিক কে ছিল? অবশ্যই ডনি।

এলেমেলো চুল, আর সামনের বের হয়ে থাকা দুটো দাঁতের খুঁত এড়িয়ে গেল তার মনোমুগ্ধকর কথার জাদুতে।

সে খুব ছোট্ট করে কথা বলত। এই ছোট্ট ছোট্ট বাক্যগুলো এতই জোরালো ছিল যে, আমার ভেতরে প্রভাব বিস্তার করল।

ডনির গল্পটা বলার উদ্দেশ্য ছিল তোমাদের বুঝতে দেওয়া যে, ছোট্ট ছোট্ট শব্দ দিয়ে কথা বলা কতটা কার্যকরী হতে পারে। তুমি দেখতে কেমন, তার চেয়ে তুমি কীভাবে কথা বলছো, তা অনেক কার্যবহ। এই অধ্যায়ে আমরা ছোট্ট করে কথা বলার কৌশলগুলো নিয়ে আলোচনা করব।

পর্ব ১০
মেজাজের পরীক্ষা

যেভাবে সুন্দর একটা কথোপকথন সৃষ্টি করবে অন্যকে বিঘ্নিত না করে

কোনো একটা অনুষ্ঠানে কিংবা কোনো একটা সেমিনারে তোমাকে নতুন কারো সাথে পরিচয় করিয়ে দেওয়া হলো। পরিচয়টা শুরু হলো হাত মিলিয়ে। এরপর কয়েকবার চোখাচোখি হলো তোমাদের মাঝে।

সাক্ষাৎটা সুন্দরভাবে হলেও তুমি অসহায় অনুভব করতে থাকলে। নিজেকে স্বাভাবিক দেখাতে গিয়ে নিজের অসহায়ত্ব তোমার পুরো শরীরে ছড়িয়ে পড়ল! তুমি

অস্থির হয়ে রইলে, ফলে আগন্তুকের দিকে তাকাতে না পেরে অন্যদিকে তাকিয়ে থাকলে!

আমরা সব সময়ই চাই আমাদের প্রথম পরিচয়টা একটু আলাদা হোক। নিজেদের ব্যক্তিত্ব ঠিকভাবে ফুটে উঠুক। উদ্দীপ্ততা, চতুরতার সাথে যেভাবে মানুষকে আকর্ষণ করা যায় ঠিক সেভাবেই আমাদের কথা শুরু হোক। প্রথম দর্শনেই যেন আমরা নিজেদের গুরুত্ব তুলে ধরতে পারি।

একটা আড্ডার কথা আমার খুব ভালো মনে আছে; যেখানে সবাই নিজেদের জ্ঞান আর উঁচু ব্যক্তিত্ব প্রমাণে ব্যস্ত ছিল। কিছুক্ষণের মধ্যেই তাদের নিজেদের জাহির করার ব্যাপারটা অসহনীয় পর্যায়ে চলে গেল। সবাই প্রতিযোগিতা শুরু করে দিয়েছে নিজের পরিচিতি কত মনোরম করে তুলে ধরার যায়! বিদঘুটে অবস্থা!

আমেরিকার দ্বিতীয় বড় সামাজিক সংগঠন 'ম্যানেকা অর্গানাইজেশন' থেকে আমার সাথে যোগাযোগ করা হলো। তারা আমায় তাদের অনুষ্ঠানে বক্তব্য দেওয়ার জন্য আমন্ত্রণ জানিয়েছে।

আমি যখন লিফট থেকে নেমে অনুষ্ঠানে যুক্ত হচ্ছিলাম তখনই কয়েকজন আমাকে উদ্দেশ্য করে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র কিছু রসিকতা করে বসল। ব্যাপারটা আমার কাছে ভালো লাগেনি। উল্টো ওদের এসব রসিকতা আমাকে অনুষ্ঠান কত দ্রুত ত্যাগ করতে পারি তাই মনে করিয়ে দিচ্ছিল।

পরে বাসায় এসে ব্যাপারটা আমায় নাড়া দিল। আমি বিরক্ত হই এমন কথা তো ওরা বলেনি! তাহলে আমি কেন এটাকে এত বাজেভাবে দেখছি? ওরা ছোট্ট ছোট্ট যেসব রসিকতা করেছে আসলেই সেগুলো দারুণ ছিল এবং অর্থপূর্ণও। আমার বিরক্তির কারণ আমি পরক্ষণেই বুঝতে পেরেছি। ওদের প্রয়োজন ছিল আমার মনের অবস্থা বুঝে রসিকতা করার। ইভেন ওরা ছোট্ট করে আমাকে রসিকতা করার প্রতি আগ্রহী করে তুলতে পারত এই বলে, 'লেইল এই ব্যাপারটা তোমার কী মনে হয়?'

তখন আমিও আগ্রহ নিয়ে ওদের সাথে মিশে যেতাম। ওদের মজাগুলো আমিও উপভোগ করতাম। আমি এটুকু বুঝে নিলাম, স্বল্পবাক্যে কথা বলা অনেক কার্যকরী, তবে অবশ্যই সেটা শ্রোতা কিংবা আগন্তুকদের মুড বুঝে বলতে হবে। হুট করে না শুরু করে আগন্তুককে নিজেদের সাথে যুক্ত করে নাও, অথবা তার তাড়া থাকলে তাকে যেতে দাও।

সামগ্রিক বিষয়টা তোমাদের একটা উদাহরণ দিয়ে বুঝিয়ে দেই। মনে করো তুমি কোনো একটা মিটিংয়ে অনেক দেরি করে ফেলেছো। এমনিতেই তোমার মাথা গরম। মিটিং রুমে যাবার মুহূর্তে তোমার এক কলিগের সাথে দেখা। সে খুব সুন্দর করে তার মজার একটা কাহিনি তোমাকে বলতে শুরু করল। স্বাভাবিকভাবেই তুমি এতে অত্যধিক বিরক্ত হয়ে উঠেছো। মনে মনে ভাবছো, এই ছাতার গল্প শোনার আমার টাইম কই? মুখ ফুটে তাকে মানাও করা যাচ্ছে না!

এই ছোট্ট উদাহরণটা এই অনুচ্ছেদটা বোঝাতে যথেষ্ট বলে আমি মনে করি। অর্থাৎ, আমাদের অন্যের মুড বুঝে কথা বলা উচিত। মুড যদি ঠিক থাকে তবেই তুমি এগিয়ে যাও। নয়ত তাকে যেতে দাও।

মনের ভাব মিলার উপরে নির্ভর করছে, তোমার বিক্রয় বাড়বে না কমবে

ক্রেতার মুড বুঝতে পারলে যেমন ব্যবসায় উন্নতি হয় তেমনই ক্রেতার মুড না বুঝে কাজ করলে উল্টো ফলাফল দিতে পারে।

আমার সবচেয়ে ক্লোজ বান্ধবীদের একজন স্টেলা। স্টেলা সম্প্রতি নতুন একটা কোম্পানিতে জয়েন করেছে। এই উপলক্ষে আমি ওর উদ্দেশ্যে একটা ভোজসভার আয়োজন করলাম। সে এতে দারুণ খুশি। এর পাশাপাশি স্টেলার জন্মদিন এবং তার এনগেজমেন্টের অনুষ্ঠান আলাদা আলাদাভাবে সে নিজেই আয়োজন করছে। ও আমার স্কুলজীবনের বান্ধবী। তার জন্য আয়োজনটাও স্পেশাল হওয়া চাই।

শহরে নতুন এক রেস্তোরাঁ খুলেছে। অন্যসব রেস্তোরাঁ থেকে এর বিশেষত্ব এই যে, এর আলাদা একটা হলঘর রয়েছে। স্টেলার পার্টির জন্য আমিও মনে মনে ওটাকে স্থান হিসেবে ভেবে নিলাম। একদিন সময় বুঝে ওই রেস্তোরাঁয় গেলাম। রেস্তোরার ম্যানেজার বিষণ্ন মুখে বসে আছেন। আমি তাকে হলঘরের ব্যাপারে জিজ্ঞেস করলাম। সে আমাকে ওটা দেখিয়ে দিল। তার চেহারার বিষণ্নতা লেগেই রইল। আমারও বেচারার জন্য খারাপ লাগল। হলঘরটা দেখে আমি চলে এলাম, সিদ্ধান্ত নিলাম অন্য কোথাও পার্টির আয়োজন করব। অন্তত যেখানকার ম্যানেজার এমন বিষণ্নতা নিয়ে পার্টি পরিচালনা করবেন, সেখানে আমি পার্টি করতে পারি না। অবশ্যই এমন কোথাও সেটার আয়োজন করব, যেখানকার ম্যানেজার থেকে সার্ভিস বয়, সবাই হাসবে, আনন্দ নিয়ে তাকাবে।

দুধের বাচ্চা যখন কাঁদতে থাকে তার মা কিন্তু ধমকে বলে না, 'থাম বল্লাম। নইলে খবর আছে।' বরং এর বিপরীতে মা তার সন্তানের আঙুলে হাত দেয়, সন্তানকে দোলাতে থাকে নিজের দু'হাতে। তারপর অদ্ভুত আনন্দময় শব্দ করে। এক সময় কাঁদতে থাকা বাচ্চাটি ফিক করে হেসে দেয়। এবং মায়ের সাথে সাথে হাসতে থাকে। ঠিক তেমনই তোমার সমস্ত ক্রেতা এবং শ্রোতাও ঠিক ওই বাচ্চাটার মতো। তাকে তার মনের অবস্থা বুঝে সহানুভূতি এবং হাসিখুশি রাখো। দেখবে খুব সহজেই সে তোমার প্রতি আগ্রহী হয়ে উঠবে।

কৌশল ১০
মেজাজের পরীক্ষা

কারো সাথে দেখা হলেই গড়গড় করে দীর্ঘ আলাপে যাওয়া ঠিক নয়। প্রথমে তোমার শ্রোতার দিকে মনযোগ দেওয়া উচিত। তার মানসিক অবস্থা বিচার করে

কথা বলাটাই বুদ্ধিমানের কাজ। তুমি দেখা হওয়ার প্রথম কিছুক্ষণ বোঝার চেষ্টা করো, সে কি প্রফুল্ল নাকি খুবই রেগে আছে? অথবা বিষণ্ণতায় ভরে আছে? তাই তার মানসিক অবস্থা বুঝে কথা বললেই শ্রোতা তোমার কথা মনযোগ দিয়ে শুনবে। সুতরাং পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা তৈরি করো। সেটা হোক কয়েক সেকেন্ডের!

পর্ব ১১
গতানুগতিক কিন্তু আকর্ষণীয় দিক

কোন ধরনের বাক্য দিয়ে শুরু করতে হবে, যখন আমি নতুন কারো সাথে পরিচিত হচ্ছি?

সেবার এক অনুষ্ঠানে আমি পায়চারি করছিলাম। এর মধ্যে এক পরিচিত ব্যক্তির সাথে দেখা। পরিচিত সেই ভদ্রলোক একটি ভিড় দেখিয়ে হতাশার কণ্ঠে বললেন, 'ওই যে দেখুন, মানুষের কাজ না থাকলে যা হয় আরকি!'

আমি হেসে বললাম, 'ওখানে কী হচ্ছে?'

তিনি অবজ্ঞার সুরে জবাব দিলেন, 'একজন ভাঁড় কী জানি বকছে! তার কথার মাঝে কোনো নতুনত্ব নেই। আইমিন আপনি শুনলেই বুঝবেন কথাগুলো কত অসাড়। অথচ মানুষকে দেখুন, ভিড় করে রেখেছে, তার কথা শুনতে কত আগ্রহী!'

ব্যাপারটা বেশ মজাদার লাগল। আমিও শুনতে চাইলাম লোকটা আসলে কী বলছেন? এত ভিড় লাগার পেছনে কারণটা কী? শ্রোতাদের ভিড়ের মাঝে গিয়ে দেখলাম, ভদ্রলোক এতগুলো শ্রোতা পেয়ে খুবই খুশি মনে তার কথা বলছেন। দাঁড়িয়ে দাঁড়িয়ে কিছুক্ষণ শোনার পর আসল ব্যাপারটা বুঝতে পারলাম। ভদ্রলোক খুব কায়দা করে কথা বলতে জানেন। মানুষজন তার কথায় বুঁদ হয়ে আছে।

তুমি কী বলছো তার চেয়ে বেশি ইম্পর্ট্যান্ট হচ্ছে তুমি কতটা আকর্ষণীয় করে কথাগুলো বলছো। ভদ্রলোকের কথাগুলো তেমন কোনো অর্থ রাখে না। একেবারে অনর্থক কিন্তু তিনি যেভাবে ওগুলো বলছেন, ভঙ্গিটা অতুলনীয়। কোথাও কথা বলতে গেলে ব্যাপারটা মনে রেখো। নিজেকে যত বেশি আকর্ষণীয় করে তোলা যায়।

মানুষ আমাকে প্রায়শই জিজ্ঞেস করে, 'কথা বলার সময় কীভাবে আমার প্রথম বাক্য শুরু করব?'

আমি সবাইকে ডট্টির উদাহরণটা দেই। ডট্টি আমার অফিসে কাজ করত। আমি যখনই তাকে জিজ্ঞেস করতাম লাঞ্চে সে আমার সাথে খাবে কি না? সে হ্যাঁ সূচক মাথা নাড়াত। আর যখন জানতে চাইতাম, 'লাঞ্চে সে কী খাবে?'

সে হেসে জানাত, 'যেকোনো মজাদার খাবার খেতেই সে আগ্রহী।' তার উত্তরটা আমাকে আলাদা করে কোনো খাবারের নাম জানান না দিলেও জানান দিত সে খেতে আগ্রহী।
আমি তাও তাকে অনেকগুলো খাবারের নাম বলতাম।
পরক্ষণেই আমার মাথায় ধরল, যেকোনো শব্দটা দিয়ে সে যেন পুরো সবটার উত্তর দিয়ে দিয়েছে! অর্থাৎ আমি যা খেতে চাইব তাতে তার মানা নেই। বুঝতে বাকি রইল না, সে ছোট্ট একটা শব্দ দিয়ে কত সহজে একটা বড় ব্যাপার সমাধান করে দিয়েছে!
তুমি কীভাবে এটা করবে? খুবই সোজা। জাস্ট তোমার সঙ্গীদেরকে বুঝিয়ে দাও, তারা যা করছে, সেটার সাথেই তুমি আছ। দেখবে তারা তখনই ধরে নেবে তুমি তাদের চিন্তা-ভাবনার মানুষ। খুব সহজেই তাদের বিশ্বাস তোমার উপরে গড়ে উঠবে।

কেন গতানুগতিক বিষয়গুলো কাজে দেয়

স্যামুয়েল আই. হায়াকানা ছিলেন একাধারে কলেজ সভাপতি, মার্কিন সিনেটর এবং ভাষার উপরে তার ছিল দারুণ দক্ষতা। তার আরেকটা পরিচয়, তিনি একজন জাপানি বংশোদ্ভূত আমেরিকান। স্যামুয়েল চমৎকার একটি গল্প আমাদের কাছে তুলে ধরেছিলেন। যেটি আমি এখানে উল্লেখ করছি।

১৯৪২ সালে দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের শুরুর দিকের ঘটনা। জাপান এবং আমেরিকা একে অপরের চিরশত্রু! আমেরিকায় শহরগুলোতে রটে গেছে যে, আমেরিকায় অবস্থানরত জাপানিরা ওদের বিরুদ্ধে গুপ্তচরবৃত্তি চালিয়ে যাচ্ছে, প্রচুর পরিমাণে গুপ্তচর চারদিকে ছড়িয়ে পড়েছে বলেও কোথাও কোথাও শোনা গেল। ফলে মানুষজন ব্যাপারটা বিশ্বাস করবে না এড়িয়ে যাবে এর কোনো পথ রইল না। স্যামুয়েল বেচারা জাপানি বংশোদ্ভূত একজন আমেরিকান! তার চেহারা দেখে খুব সহজেই তার পূর্বপুরুষদের দেশ জানা সম্ভব। ফলে তিনি পড়ে গেলেন এক অদ্ভুত বিড়ম্বনায়। যেদিকেই যায় মানুষ ট্যারা চোখে তাকায়। সবাই উনাকে একজন গুপ্তচর হিসেবে সন্দেহ করতে থাকে। এই গুজবের মাঝে তার সাধ্যও নেই সবাইকে নিজের অবস্থান পরিষ্কার করার। তবুও তিনি সুযোগ পেলেই তা করে বসতেন।

উয়িসকন্সিনের ওসকস রেলস্টেশনে তিনি ট্রেনের অপেক্ষায় দাঁড়িয়ে আছেন। ঠিক তখনই ওপাশ থেকে সন্তানসহ এক দম্পতি উনার দিকে এগিয়ে এলো। দম্পতির বিস্ফোরিত চেহারা দেখে স্যামুয়েল আগত দম্পতির মনের অবস্থা বুঝে গেছেন। নিশ্চিত তাকে গুপ্তচর হিসেবে সন্দেহ করছে ওরা। যেকোনোভাবে পরিস্থিতি স্বাভাবিক করা উচিত, মনে মনে ভাবল স্যামুয়েল।

তিনি পুরুষ লোকটির দিকে তাকিয়ে একটা হাসি দিলেন, 'আজ বোধহয় ট্রেন লেটই করছে। কী মনে হচ্ছে আপনার?'
ভদ্রলোক কিছুটা চোখ ট্যারা করে বলল, 'তা বটে।'
সময়টা শীতকাল। শীতকালে বাচ্চা নিয়ে ভ্রমণ করা ঝামেলার কাজ, তার উপরে ট্রেনও লেইটে চলছে! স্যামুয়েল সুযোগটা নিলেন। তিনি সহানুভূতি নিয়ে বললেন, 'শীতকালে বাচ্চা নিয়ে ভ্রমণ করাটা ঝামেলার কাজ। ট্রেনও চলছে লেটে। কী আর করবেন ভাই, আমার মতো ধৈর্য্য ধরে কিছুক্ষণ থাকুন।'
নিজের কৌশলে নিজেই তিনি মনে মনে খুশি হলেন। কারণ দম্পতির চেহারা থেকে সন্দেহের ভাবটা চলে গেছে। তারা খুবই রিল্যাক্স হয়ে বসলেন। স্বামী ভদ্রলোক এবার হেসে স্যামুয়েল সাহেবের সাথে একমত হলেন, 'ঠিক বলেছেন ভাই সাহেব। ফেঁসেই গেছি। আচ্ছা, কিছু মনে না করলে আপনাকে একটা কথা জিজ্ঞেস করি? আপনি যেহেতু একজন জাপানি প্রশ্নটা আর চেপে রাখতে পারছি না।'
তিনি আন্দাজ করতে পারলেন এই ভদ্রলোক কী নিয়ে কথা বলবেন। তিনি হেসে বললেন, 'অবশ্যই। বলে ফেলুন।'
'একজন জাপানি হিসেবে আপনার কি মনে হয় জাপান এই যুদ্ধে আমেরিকার বিরুদ্ধে জিততে পারবে?'
স্যামুয়েল হায়াকানা নড়েচড়ে বসলেন। তার পরের বুদ্ধিদীপ্ত উত্তরটা ছিল এমন, 'আমার জানাশোনার লেভেল আপনার মতোই। খুব বেশি কিছু জানি না। নিউজপেপার থেকে একটু জেনেছি। শুনলাম জাপানের রসদ সরবরাহ শেষের দিকে। কয়লা আর স্টিলের যথেষ্ট ঘাটতি রয়েছে। এই শক্তি দিয়ে আমেরিকার মতো এত শক্তিধর একটা দেশকে হারানো আমার মতে অনেক কঠিন হবে।'
আমেরিকান ভদ্রলোক তার উত্তরে খুশি হয়েছেন। অথচ স্যামুয়েল সাহেব এই সমস্ত কিছু নিজের অল্প জানাশোনা থেকে বলেছেন। তিনি এই বিষয়ে ধরতে গেলে কিছুই জানেন না। রেডিওতে গত কয়েক সপ্তাহ ধরে এসব নিয়ে ধারাভাষ্য চলছে। ওখান থেকে যা মনে আছে তাই বললেন। আমেরিকান ভদ্রলোক এবার আরেকটু রিল্যাক্স হলেন। জানতে চাইলেন, 'আপনার পরিবারের সবাই ভালো আছেন তো? তারা এখন কোথায়? আশা করি তারা যুদ্ধক্ষেত্র থেকে বাইরে আছেন।'
'তারা কেমন আছেন ঠিক বলতে পারছি না। তারা সবাই এখনো জাপানেই আছেন।'
দম্পত্তির দুজনের চেহারায় সহানুভূতি ফুটে উঠেছে। তারা দুজনই এবার জানতে চাইলেন, 'আপনার পরিবারের সবার সাথে নিয়মিত যোগাযোগ হয় কি?'
যুদ্ধের এই অবস্থায় জাপান একটা যুদ্ধক্ষেত্র। সেক্ষেত্রে যোগাযোগ হওয়াটা সম্ভব নয়। তিনি ম্লান হেসে বলেন, 'সেটা কি আর সম্ভব?'
দম্পতি দুজনের উৎকণ্ঠা আরো বেড়ে যায়, 'তার মানে যুদ্ধ শেষ হওয়া ছাড়া আপনি তাদের কোনো খোঁজই পাবেন না?'

তাদের আরো অনেক কথাই হলো। দম্পতি স্যামুয়েলকে তাদের বাড়িতে আমন্ত্রণ জানালেন। অথচ তাদের পরিচয় হলো এই কিছুক্ষণ পূর্বে! সবচেয়ে বড় কথা হচ্ছে ওরা আর তাকে গুপ্তচর ভাবছে না!

স্যামুয়েল আই. হায়াকানার এই চমৎকার গল্পটি তোমাদের এই কারণে শোনানো, যাতে করে তোমরাও এমন বিব্রতকর পরিস্থিতিকে নিজের অনুকূলে আনতে পারো। যেই লোকটাকে তারা এতক্ষণ সন্দেহের চোখে দেখেছে, অথচ তাকেই খুব সহজে আপন করে নিল! এজন্য অবশ্যই স্যামুয়েল সাহেবের দক্ষতা কাজে লেগেছে। তোমাদের বলতে চাই, হতে পারে তোমার কাছে বিশদ জ্ঞান না থাকতে পারে অথচ যদি শুধুমাত্র টেকনিক আর শারীরিক অঙ্গভঙ্গি ঠিকভাবে ফুটিয়ে তোলা যায়, সবাই তোমার পাশেই দাঁড়াবে, তা তুমি যতই ভাঁড় বলো না কেন! মনে রাখবে, তোমার কায়দা-কানুন জানাটা বেশ জরুরি।

গতানুগতিক চিন্তাধারা থেকে উত্তরণ

সব সময় বাস্তব জীবনের সমস্যা নিয়ে কথা না বলাটাই শ্রেয়। কথপোকথনের এক পর্যায়ে যদি বুঝতে পারো তোমার সঙ্গী নিজেকে চতুর কিংবা জ্ঞানী হিসেবে জাহির করতে চাচ্ছে, তোমারও একই কাজ করার দরকার নেই। বরং তুমি তার কথাগুলো শুনো। এবং ওগুলোর প্রাসঙ্গিক কথা বলো। যদি তুমি নিজেকে তার মতো জাহির করার প্রচেষ্টা চালাও তবে এটা ঠিক মিনসান কোম্পানির ওই কর্মকর্তাদের মতো হয়ে যাবে যারা নিজেদের জ্ঞান জাহির করতে চেয়েছিল। সব সময় মনে রাখতে হবে, মানুষ তোমার বলার ধরন বেশি পছন্দ করে, কী বলছো তা নয়।

কৌশল ১১
গতানুগতিক কিন্তু আকর্ষণীয়

কীভাবে কথোপকথন শুরু করবে, এই নিয়ে চিন্তিত? তুমি বোধহয় ভুলেই যাচ্ছো যে, ৮০% মানুষ তুমি কীভাবে শুরু করছো তার দিকে কোনো মনযোগই দেয় না। ইভেন তারা এটা জানতে আগ্রহী নয় যে, তুমি কত জ্ঞানগর্ভ বিষয় আলোচনা করছো! বরং তারা অনেকেই এই ব্যাপারে আগ্রহী যে তুমি কতটা মধুর এবং আগ্রহী করে কথোপকথন করছো। তোমার আগ্রহ এবং মনোবল তোমার শ্রোতাকে তোমার দিকে আকর্ষণ করবে। কী কথা দিয়ে শুরু করব, এর চেয়ে কতটা মধুর করে শুরু করব এটা বেশি গুরুত্ব রাখে।

'লিভারউর্স্টস' ছাড়া যেকোনো কিছু

আবার ডট্রির কাছে ফিরে যাই। একদিন সে স্যান্ডউইচের আশায় বসে আছে। আমি তখনই দরজা দিয়ে যাচ্ছিলাম। তাকে দেখে জানতে চাইলাম, 'তুমি কি কিছু খাবে?'

ডট্রি জানাল, 'লিভারউর্স্টস ছাড়া যেকোনো কিছু আনলে খুশি হবো।'

আমি তাকে ধন্যবাদ দিলাম। অন্তত এমন কিছুর নাম তো বলেছে যা সে খাবে না। তখনো তার মাঝে সেই 'যেকোনো কিছু' কথাটা স্পষ্ট।

অতএব কথাবার্তা বলার ক্ষেত্রে আমাদের প্রথম বাক্য বিনিময়টা খুবই গুরুত্ব বহন করে। ওই সময়ে যদি তুমি কারো বিরুদ্ধে অভিযোগ করো, তবে তুমি একজন অভিযোগকারী হিসেবে পরিচিতি পাও। যদি মাথা গরম করে কথা বলো তবে একজন বদমেজাজি হিসেবে প্রকাশ পাও। আবার যখন কাউকে অসম্মান করে কথা বলো তখন নিজে ইতর হিসেবে উপস্থিত হও। এবং যখন কারো প্রশংসা করো তখন চাটুকার হিসেবে নিজেকে নাম লেখাও। সুতরাং কখন, কোথায়, কীভাবে কথা বলছো তা গুরুত্ব বহন করে।

বিভিন্ন জায়গায় নিশ্চয়ই খেয়াল করেছো, কিছু ব্যক্তি নানা ধরনের প্রশ্ন দিয়ে কথাবার্তা শুরু করে। এই যেমন, বাহ, এই জামাটা কোথা থেকে কিনেছে? আরেহ এই প্রোগ্রামের আয়োজক যেন কে? আরেহ তুমি অমুক না? তোমাকে তো আজ দারুণ দেখাচ্ছে! এইসব প্রশ্নের অধিকাংশের উত্তর প্রশ্নকর্তার জানা থাকলেও সে প্রশ্নগুলো করে। কেন জানো? কথোপকথন শুরু করতে। আসলে হুট করে তো আর কথা বলা যায় না!

সামনে তোমাদের জন্য দারুণ কিছু কৌশল আলোচনা করা হবে। এই যেমন– কোনো নতুন জায়গায় যে কারো সাথে কীভাবে কথা বলবে? পড়তে থাকো পরের অংশগুলো।

পর্ব ১২
সব সময় 'হোয়াটিজিট' সঙ্গে রাখো

'হোয়াটিজিট' আবার কী?

যেই কৌশলটা এখন আলোচনা করবো তা যেমন সামাজিক জীবনে কাজে দেবে তেমনই পেশাদারি জীবনেও কাজ করবে। এই কৌশলটা খাটালে তোমাকে বিশেষভাবে কিছুই করা লাগবে না। শুধুমাত্র নিজের মাঝে একটা 'হোয়াটিজিট' ভাব ধরে রাখতে হবে। ব্যাস! আর কিছুই না।

হোয়াটিজিট কৌশলটা আসলে কী? তার আগে আমি ভেঙে বলি হোয়াটিজিট আসলে What is it? (এটা কী?)
'হোয়াট ইজ ইট'কে একত্রে টেনে বললে শোনায় 'হোয়াটিজিট'।
তুমি এমন কিছু সাথে রাখতে পারো, যেটা দেখে মানুষ বিস্ময় নিয়ে দেখবে।
হতে পারে তোমার হাতের ঘড়িটা একেবারে ভিন্ন, হতে পারে তোমার চশমাটা নজরকাড়া।
হাজার মানুষের ভেতরেও তোমাকে আলাদা করে দেয় এমন কিছু পরা নিশ্চয়ই মন্দ নয়।
দেখবে সবাই তোমার দিকে তাকিয়ে আছে। অনেকে এসে প্রশ্ন করবে? এটা কী মশাই? (হোয়াটিজিট?) এরপর একে একে নতুন প্রশ্ন আসতে থাকবে।
এটা কোথায় পেয়েছেন?
কেউ যখন যেচে এসে কথা বলবে, তোমার আর কী চাই? এমন অনেক মানুষও তোমার সাথে কথা বলবে যাদের সাথে কথা বলার আকাঙ্ক্ষা তোমার অনেকদিনের!
ধরো সেই মানুষটা তোমার কাছে এসে বলল, 'আরেহ, এই অদ্ভুত জিনিসটা কোথা থেকে কিনেছেন? আগে তো কোথাও দেখিনি!'
এক অনুষ্ঠানে আমি মান্ধাতা আমলের একটা চশমা পরে গেলাম। চশমাটা দেখতে খুবই অদ্ভুত ছিল। ওটা সরাসরি চোখে না লাগিয়ে গলায় ঝুলিয়ে রাখলাম। খুব বেশিক্ষণ লাগল না, একটা ভিড় তৈরি হয়ে গেল! মানুষজন আমার চারপাশে দাঁড়িয়ে ওটা দেখছে। কেউ কেউ প্রশ্ন করছে, এটা কী (হোয়াটিজিট)? এটা কোথায় পেলেন?
আমি জানালাম, এটা আমার দাদির রেখে যাওয়া চশমা। দাদি মারা যাবার পর ঘরে পড়ে ছিল। ভাবলাম আমিই ব্যবহার করি এটা।
চারদিকে গুনগুন শুরু হলো। কথায় কথায় প্রশ্ন এসে গেল, এই চশমার বয়স কত? কিংবা আমার দাদি কীভাবে মারা গেল? কেউ কেউ দাদির জন্য সহানুভূতি দেখাতে লাগল। উৎসুক কেউ কেউ চশমাটা হাতে নিয়ে দেখল। চোখে লাগাল। কেউ বা প্রশংসা তুলল, 'আসলেই পুরনো জিনিসের সৌন্দর্য অনেক বেশি।'

আমার আর কিছুই করা লাগেনি। একটা ভিড় দাঁড়িয়ে গেলো যার কেন্দ্রবিন্দুতে আমি। এমন অনেকেও কথা বলতে এলো যাদের সাথে আমি কথা বলতে চাইতাম। বুঝতেই পারছো, কীভাবে নিজেকে অন্যদের থেকে আলাদা করতে হবে। এমন কিছু সাথে নিয়ে যাও যাতে করে কেউ না কেউ এসে বলেই ফেলে, 'এটা কী (হোয়াটিজিট)?'
অথবা তুমিই অন্যদের কাছে এমন কিছু খুঁজে নাও যা দেখে তুমিই কথোপকথন শুরু করতে পারো, 'আরেহ! এটা কী (হোয়াটিজিট)?'

প্রেমিকা খুঁজতে 'হোয়াটিজিট'

সামাজিক জীবনে এবং পেশাদারি জীবনে এটা কীভাবে কাজে দেয় আমরা দেখলাম। আমার প্রশ্ন, প্রেম ভালোবাসায় এটা কাজে দেয়? অথবা কোনো নারীকে তোমার পছন্দ, তার সাথে কথা বলার ছুতো পাচ্ছো না? সেখানে টেকনিকটা কাজে লাগবে? উত্তরটা খুবই সোজা। হ্যাঁ, এটা সব ক্ষেত্রেই কাজে দেয়।

আমার একটা বন্ধু আছে অ্যালেক্সান্ডার, যে কি না অদ্ভুত একটা গ্রিক ছোটো পুতুল নিয়ে ঘুরত। পুতুলটার দিকে তাকালেই বোঝা যায়, পুতুলটা খুবই হতাশ এবং ভীত। যদিও সে ব্যক্তিগতভাবে হতাশ কিংবা ভীত কোনোটাই না। সে পুতুলটা নিয়ে ঘুরতো মেয়েদের তার দিকে আকর্ষিত করতে।

কোনো মেয়ে যখন তার সাথে কথা বলতে আগ্রহী হতো, তাদের প্রথম প্রশ্ন হতো, 'আপনার হাতে এটা কী?'

তোমরা সবাই নিজেকে এমন একটা অনুষ্ঠানে কল্পনা করো তো, যেখানে একটা সুন্দরী নারী তোমার দিকে তাকিয়ে আছে। তোমার সাথে সে কথা বলতে আগ্রহী। কিন্তু হুট করে তোমার সাথে কথা বলার কোনো আলাদা কারণ পাচ্ছে না! মেয়েটা মনে মনে ভাবছে, 'আপনি মশাই অনেক সুন্দর। কিন্তু আমি কীভাবে আপনার সাথে কথা বলি? কথা বলার কোনো পথই যে খোলা নেই!'

নিজেও অন্যের মাঝে 'হোয়াটিজিট' খুঁজে নাও

শুধুমাত্র অন্যরা তোমার সাথে কথা বলবে এমনটা ভাবার যথেষ্ট যুক্তি নেই। তার চেয়ে তুমিও একইভাবে অন্যদের প্রশ্ন করো, 'এটা কী (হোয়াটিজিট)?' যার সাথে কথা বলতে চাও তার দিকে ভালো করে লক্ষ্য করো। এমন কিছু একটা খুঁজে নাও যেটার ছুতো ধরে তুমি তার সাথে কথা বলতে পারো। হতে পারে সেটা তার হাতের রুমাল। হতে পারে তার কোট অথবা তার হাতের দামি আঙটিটি। তুমি কারো কোম্পানিতে চাকরি করতে আগ্রহী। তার সাথে পরিচিত হতে চাও? তাহলে সোজা তার কাছে যাও। তার পরিহিত এমন কিছুর দিকে ইঙ্গিত করে প্রশ্ন করো, 'আরেহ, এটা কী? এটা কোথা থেকে নিয়েছেন?'

ব্যাস। বাকিটা আর বলা লাগবে না। সে লোকই তোমার সাথে কথা বলবে। অবশ্যই সব সময় এমন কিছু করো যাতে মানুষ তোমার কাছে জানতে চায়, 'এটা কী?' অথবা এমন কিছু অন্যের কাছে তুমি খুঁজে নাও যাতে তুমিও বলতে পারো, 'আরেহ! এটা কী?'

কৌশল ১২
সব সময় 'হোয়াটিজিট' সঙ্গে রাখো

তুমি যেখানেই থাকো, হোক সেটা কোনো সামাজিক অনুষ্ঠান কিংবা ব্যবসায়িক। এমন কিছু পরিধান করো বা নিয়ে যাও যা মানুষকে চমকে দেবে। মানুষ ওরকম

কিছু আগে দেখেনি। তারা অবাক হয়ে তোমার কাছে আসবে। বলবে, 'হ্যালো, কিছু মনে না নিলে একটা প্রশ্ন করি... এই যে, এটা কী?'

পরবর্তী অধ্যায়ে আমরা এমন একটা টেকনিক নিয়ে আলোচনা করবো যা রাজনৈতিক ব্যক্তিরা প্রায়শই করে থাকেন। তারা যখনই এমন কাউকে দেখেন, যিনি তার কাজে আসতে পারেন। তারা তার সাথে পরিচিত হয়ে তাকে পরবর্তী রাজনৈতিক ক্যাম্পেইনে কাজে লাগান।

পর্ব ১৩
'হুজদ্যাট'

যেখানে 'হোয়াটিজিট' কৌশল অকেজো সেখানে ব্যবহার করো 'হুজদ্যাট'

এমন পরিস্থিতিতে পড়ে গেলে যে, একজন মানুষের মাথার সিঁথি থেকে শুরু করে পায়ের জুতো পর্যন্ত খুঁজেও এমন কিছু পেলে না, যেটার প্রসঙ্গ তুলে তাকে প্রশ্ন করবে, 'এটা কী?'

তখন কী করবে? অথচ তুমি ব্যক্তিটির সাথে কথা বলতে উন্মুখ হয়ে আছ! তোমার জন্যই 'হুজদ্যাট' ('Who is that?' বা উনি কে?) টেকনিকটি।

মনযোগ দিয়ে এই অংশটা খেয়াল করো। তোমার প্রথম কাজটাই হচ্ছে উক্ত অনুষ্ঠানের দায়িত্বে আছে এমন কাউকে খুঁজে নেওয়া। আয়োজককে তোমার টার্গেট করা ব্যক্তিকে দেখিয়ে বলো, 'আরে বাহ, ওই যে ভদ্রলোক, উনি তো বেশ মজার মানুষ। উনার পরিচয়টা জানতে পারি?'

আয়োজক অথবা দায়িত্বশীল ব্যক্তিটি তোমার প্রশ্নে খুশি হবেন। তার প্রোগ্রামে এসে এমন উৎসাহী কাউকে পেয়ে নিশ্চয়ই ভেতরে ভেতরে পুলকিত বোধ করবেন। তোমার কাজ হয়ে গেছে। উক্ত দায়িত্বশীল তোমাকে তোমার টার্গেট সম্পর্কে পরিচিতিমূলক কিছু কথা বলবে। এই যেমন তিনি কী করেন? তার প্রিয় কাজ কী? ইত্যাদি ইত্যাদি। ওগুলো মনযোগ দিয়ে শোনো। তারপর ওই পুরুষ কিংবা মহিলাটির সামনে দাঁড়াও।

ধরো, দায়িত্বশীল আয়োজক তোমাকে জানাল, 'হ্যাঁ। আপনি জো স্মিথের কথাই বলছেন। হুমমম... সে আসলেই মজার লোক। তার বর্তমান চাকরি সম্পর্কে আমার ধারণা নেই। তবে এটা বলতে পারি সে টেনিস খেলতে খুবই পছন্দ করে।'
ওহ হো! তোমার রশদ সংগ্রহ শেষ। এবার জো স্মিথের দিকে এগিয়ে যাও। তাকে বলো, 'আপনার নামই তো জো স্মিথ? সুসানের সাথে আপনাকে নিয়েই আলোচনা হচ্ছিল। শুনলাম আপনি দারুণ টেনিস খেলেন। তা মশাই আপনি কোন মাঠে টেনিস খেলেন? একদিন তো দেখতে আসতেই হয়!'

কৌশল ১৩

'হুজদ্যাট' বা উনি কে? (who is that?)

এই কৌশলটা বিশেষ করে রাজনৈতিক ব্যক্তিরা ব্যবহার করেন। চাইলে যেকোনো ব্যক্তি এই বিশেষ গুণটি আত্মস্থ করতে পারে। বেশি কিছু লাগবে না। আয়োজক থেকে জাস্ট তোমার টার্গেটেড ব্যক্তি সম্পর্কে কিছু তথ্য নাও। তারপর একটু সাহস করে এগিয়ে যাও। তোমার কাজ হয়ে যাবে।

পর্ব ১৪

আড়ি পাতা

ওদের কথায় আড়ি পাতলাম এবং সুযোগ বুঝে বললাম 'হ্যালো'

একজন সুদর্শনা নারীকে দেখে তোমার ভালো লেগে গেল, তোমার মনে হতে থাকল, এখনই তার সাথে গিয়ে কথা বলে ফেলা উচিত।
অথচ 'হোয়াটিজিট' কিংবা 'হুজদ্যাট' কোনো টেকনিকই এই ক্ষেত্রে কাজে লাগানোর উপায় নেই। উপরন্তু ওই নারী তার বন্ধুদের একটি বড় দলের সাথে আড্ডায় মেতে আছে! তুমি চাইলেও তার সাথে কথা বলা সম্ভব নয়। এমন কঠিন মুহূর্তে তোমার নিজেকে অসহায় মনে হবে। অথবা ধরে নাও ওই রমণীর জায়গায় একজন পুরুষ দাঁড়িয়ে আছে। তারপরও তোমার অবস্থা একই থেকে যাবে।
কখনো ভেবে দেখেছো, বড় বড় রাজনৈতিক ব্যক্তিরা মানুষের কাছে আসতে দুই মিনিট ভাবে না। কোনো বাধাই তাদের আটকাতে সক্ষম হয় না। কারণ বর্তমান এই কৌশলটা ওই রাজনৈতিক ব্যক্তিরা অত্যধিক পরিমাণে চর্চা করেন। তাদের মাত্রাতিরিক্ত আড়ি পাতার অভ্যেস রয়েছে। তারা ভিড়ের আশপাশের ছায়ার মতো ঘুরঘুর করে। আস্তে শুনতে চেষ্টা করে, ওখানে কী নিয়ে আলোচনা হচ্ছে?
তাদের আড়ি পাতার এই স্বভাব বহু প্রাচীনকাল থেকেই হয়ে আসছে। এবং এর সফলতার অসংখ্য নজিরও রয়েছে।

তুমিও ঠিক একই কাজটা করতে পারো। ভিড়ের আশপাশে আড়ি পেতে থাকলে। তোমার মূল লক্ষ্যই থাকবে সুযোগ বুঝে ওদের আড্ডায় অনধিকার প্রবেশ করা তবে সেটা বৈধভাবে। একারণে যখনই এমন কোনো শব্দ তোমার কানে আসবে যে বিষয়ে তুমি একটা স্পষ্ট ব্যাখ্যা দিতে পারবে, এগিয়ে যাও এবং তাদের সাথে যুক্ত হও। যেমন তুমি সোজা গিয়ে বললে, 'দুঃখিত, আপনাদের কথার মাঝে একটু বিঘ্ন সৃষ্টি করার জন্য। শুনতে পেলাম আপনারা কানাডা নিয়ে কথা বলছেন। আমার কানাডা নিয়ে জানার খুব আগ্রহ। পরের মাসে আমার ওখানে যাবার কথা রয়েছে। কানাডা জায়গাটা কেমন? কোনো সাজেশন থাকলে দিতে পারেন।'

তাকিয়ে দেখো, এখন তুমিই আলোচনার কেন্দ্রবিন্দুতে। সবাই তোমার সাথে কথা বলতে আগ্রহী হবে এটা নিশ্চিত। হ্যাঁ, সুযোগ বুঝে তোমার টার্গেট করা ব্যক্তিটির সাথেও কথা বলে নিতে পারো।

কৌশল ১৪

আড়ি পাতা

হোয়াটডিজিট কিংবা হুজদ্যাট এই দুটি কৌশলের কোনোটিই কাজে লাগাতে পারছো না? তাহলে এখনই তুমি আড়ি পেতে শুনতে থাকো, ওদের কথা যাদের আড্ডায় তুমি অংশ নিতে চাও। তাদের আড্ডার যেকোনো একটা ছুতো ধরে ঢুকে যাও আড্ডায় আর বলে ফেলো, 'আরেহ, এই ব্যাপারটা তো অনেক ইন্টারেস্টিং! আমিও এটা নিয়েই ইদানীং ভাবছিলাম।' হয়ে গেছে। আর কিছুই লাগবে না। তোমাকে তাদের আড্ডায় তারা নিয়ে নিয়েছে। বিশ্বাস না হলে ট্রাই করেই দেখো।

পর্ব ১৫

গতানুগতিকভাবে শহরের নাম উল্লেখ করো না

আধো আধো জবাব এড়িয়ে চলো

ঠিকভাবে সাজগোছ না করেই বোকার মতো সাজ নিয়ে কোনো অনুষ্ঠানে উপস্থিত হয়েছিলে? উপস্থিত হয়ে থাকলে লজ্জায় নিশ্চিত মাথা হেট হবার কথা।

একটা কিম্ভূত পরিস্থিতিতে একজন জানতে চাইল, 'তোমার বাসা কোথায়?' অথবা 'তোমার দেশের বাড়ি কই?'

এ দুটো প্রশ্ন তোমার ভেতরটা নাড়িয়ে দিল। কীভাবে এর জবাব দেবে বুঝে উঠতে পারছো না। নিজের অনিবার্য অপমান দেখে নিজেই চরম হতাশ হয়ে পড়েছো? উভয় ব্যাপারটা তোমাকে আরো বেশি নার্ভাস করে দিয়েছে নিশ্চয়ই।

এমন প্রশ্নগুলো মাঝেমাঝেই আমাদের শোনা লাগে। সমাজের মানুষজন এমন প্রশ্নগুলো খুবই স্বাভাবিক মনে করে থাকেন। কোনো প্রশ্ন তোমাকে বিব্রত করতে পারে, এমনটা ভাবার সময় কোথায়? প্রশ্নগুলো যতটা না তীক্ষ্ণ, তার চেয়ে বেশি তীক্ষ্ণতা নিয়ে প্রশ্নকর্তা চেয়ে থাকেন!

ভুজংভাজাং কিছু একটা বলে যে নিজেকে রক্ষা করবে, তাও খুঁজে পাচ্ছো না!

নতুন পরিবেশে নতুনভাবে অনেকের সাথেই পরিচিত হতে হয়। আর পরিচয় মানেই 'তুমি কোথায় থাকো?' এবং 'তুমি কী করো?' এই দুটো প্রশ্ন তোমাকে শুনতেই হবে। তুমি হয়ত এসেছো কোনো একটা অজ পাড়াগাঁ থেকে। অথবা কোনো একটা সুপরিচিত শহর থেকে, যার নামটা তুমি যেকোনো কারণে এড়িয়ে যেতে চাচ্ছো। হোক সেটা নিউইয়র্ক কিংবা লন্ডন শহর। তুমি যখনই আগ্রহ নিয়ে জবাব দাও, 'আমি নিউইয়র্ক থাকি।'

উত্তরটা তুমি যতটা হেসে দিয়েছো, ততটা হেসেই প্রশ্নকারী জেনে নিল, তুমি নিউইয়র্কে থাকো। এরপর? দুপাশ থেকে নতুন করে কথা বলার কোনো প্রশ্নই পাওয়া যায় না। দুজনই কিছুক্ষণ হা করে তাকিয়ে থাকো, নতুন কিছু প্রশ্ন খুঁজতে থাকো। ওই ক্ষেত্রে এটা বলাই বাহুল্য তোমার এক শব্দের উত্তরটা যথাযথ হলেও যথেষ্ট নয়। কারণ তুমি এমনভাবে উত্তরটা দিয়েছো যে, এক শব্দেই এর সমাপ্তি ঘটেছে। এই যেমন তোমার বন্ধু জেসি তোমায় বলল, 'কেমন আছ?'

তুমি উত্তরে বললে, 'ভালো।' তোমার ভালো জবাবটার সাথেই কথোপকথন শেষ। কারণ তুমি কোনো প্রকার প্রশ্নবোধক কিছু বলোনি অথবা বলা যায় কোনো কথা বলার পথই রাখোনি। ধরো তোমার উত্তরটা যদি এমন হতো, 'ভালো আছি। তুমি কেমন আছ? অনেক দিন দেখিনি তোমায়, কোথায় ছিলে?'

তুমিই বলো তো, তোমার জবাবটা এমন হলে কথোপকথন আরো দীর্ঘ হতো না?

কিছুদিন পূর্বে একটা ট্রেড অ্যাসোসিয়েশন থেকে প্রধান বক্তা হিসেবে বক্তব্য দেওয়ার একটা অনুরোধ পেলাম। আমিও ওদের হ্যাঁ বলে দেই। তো অনুষ্ঠানের দিন উপস্থিত হতেই অ্যাসোসিয়েশন চেয়ারম্যানের সাথে সাক্ষাৎ হলো। ভদ্র মহিলা আমায় রসিকতা করে বললেন, 'আপনি এত সব কীভাবে করেন?'

আমিও পাল্টা জিজ্ঞেস করলাম, 'আপনিও কম যান কই? আগে আপনি বলুন, আপনি কীভাবে করেন?'

মিসেস ডেবলিন এবং আমি দুজনেই হাসতে লাগলাম। এমন রসিকতা আসলেই মজা দেয়। স্বভাবতই আমি জিজ্ঞেস করলাম, 'আপনি কোথায় থাকেন?'

তিনি জবাবটা দিলেন সাথে সাথেই, 'কলম্বাস, ওহিও।'

উত্তরটা শুনে আমার মাথায় নানাবিধ প্রশ্ন ঘুরপাক খেতে লাগল। কলম্বাস নামটার সাথে আমি পরিচিত হলেও এই কলাম্বাস নামটা নানাভাবে পরিচিত। অনেকগুলো বিখ্যাত কলম্বাসের অস্তিত্ব রয়েছে আশেপাশে! ভদ্রমহিলা আমার দিক থেকে কিছু একটা শোনার জন্য আগ্রহ নিয়ে তাকিয়ে আছেন। আমিও কী বলব ঠিক বুঝতে পারলাম না! আমার ঠিক কলম্বাস নিয়ে ধারণা নেই। এমন কিছুও খুঁজে পাচ্ছিলাম না যা দিয়ে জবাব দেবো। তবুও হেসে অনেকক্ষণ পরে আমতা আমতা করে জবাব দিলাম, 'ওহ, আচ্ছা। কলম্বাস। হ্যাঁ। হ্যাঁ। নাম শুনেছি।'
মিসেস ডেবলিনের অবস্থা দেখে বুঝলাম, তিনি কিছুটা লজ্জিত হয়েছেন। তার জবাবটা যে পরিপূর্ণ হয়নি তা বুঝতে পেরেছেন বলেই এমন লজ্জা পাচ্ছেন বলে আমার ধারণা।

এরপর আমাদের আর কথা আগায়নি। দুজনই কেন জানি আগ্রহ হারিয়ে ফেললাম। ভদ্রমহিলার জবাবটা শুনে মনে হচ্ছিল, তার অবস্থা সেই সৈনিকটির মতো হয়েছে, যার হাতে একটা ছুরি বিদ্ধ হয়ে আছে অথচ তার অফিসার তাকে জিজ্ঞেস করছে, 'তোমার এপেন্ডিক্সটা ঠিক কোথায় অবস্থিত বলতে পারবে?'
পরক্ষণেই আমার মাথায় এই কৌশলটা এলো। কীভাবে আমরা এরকম পরিস্থিতি এড়িয়ে যেতে পারি।

কৌশল ১৫
গতানুগতিকভাবে শহরের নাম উল্লেখ করো না

জীবনের নানা পর্যায়ে 'তোমার বাসা কোথায়?' এই প্রশ্নটার সম্মুখীন আমাদের হতেই হয়। সেক্ষেত্রে উত্তর দেওয়ার ক্ষেত্রে আমাদের সতর্ক থাকা উচিত। এক শব্দে উত্তর দেওয়া এড়িয়ে তোমার বাসস্থানের সাথে সম্পৃক্ত এমন কিছু বিশেষণ জুড়ে দেওয়া উচিত, যাতে লোকে তোমার সাথে বাড়তি কথা বলতে আগ্রহী হয়। এই যেমন আমি থাকি অমুক শহরে যেটি অমুক কারণে বিখ্যাত। নানা ধরনের বিশেষত্ব আছে আমাদের প্রায় সকলের জন্মস্থানেরই। দেখো, প্রশ্নকারী তোমার সাথে কথা বলার মতো অনেকগুলো পয়েন্ট পেয়ে গেছে।

শিকার বুঝে ফাঁদ

একজন মৎস্য শিকারি তার ফাঁদ তৈরির ক্ষেত্রে কিছু ভিন্নতা রাখে। চিংড়ি থেকে শুরু করে হিংস্র তিমি পর্যন্ত, মাছেদের ধরার ক্ষেত্রে ফাঁদগুলোতে ব্যতিক্রম হয়। চিংড়ি ধরার ফাঁদ যেমন তিমিতে কাজে দেবে না তেমনই তিমি ধরার ফাঁদ ইলিশ ধরায় অকার্যকর।

কোনো ব্যক্তির সাথে পরিচয়ের ক্ষেত্রে আমাদের অবশ্যই মানুষের ভিন্নতা লক্ষ্য করতে হবে।

একজন চিত্রকর আর একজন রাজনৈতিক ব্যক্তি একই ধরনের কথা বলবেন না। তাই অবশ্যই তোমাকে স্থান, কাল এবং পাত্র বুঝে কথা বলা উচিত।
এই যেমন– এক চিত্র প্রদর্শনীতে এক ভদ্রলোকের সাথে পরিচয়। তিনি আমাকে জিজ্ঞেস করলেন, 'আপনি কোথা থেকে এসেছেন?'
আমি হেসে জবাব দিলাম, 'ওয়াশিংটন, ডিসি। আপনি নিশ্চয়ই জানেন, ওয়াশিংটন ডিসি এবং প্যারিস, দুটো শহরই একই নকশাকারকের অবদান?'
আমার উত্তরে তিনি খুশি হলেন। খুব সহজেই আমরা আমেরিকা এবং ইউরোপের বিভিন্ন শহর কাঠামো নিয়ে আলোচনা করলাম। প্রসঙ্গত আরো অনেক কথাই এলো। ইউরোপ ভ্রমণ কিংবা ইউরোপের সংস্কৃতি কি আর বাদ যাবার!
পরের ঘটনাটা ভিন্ন। সেবার এক সামাজিক প্রোগ্রামে গেলাম। এক ভদ্রলোক আগ্রহ নিয়ে কথা বললেন। তিনি জানতে চাইলেন, 'আপনি কি এখানকার স্থানীয় বাসিন্দা?'
আমি কিছুটা অবাক হলেও অবস্থা আন্দাজ করে জবাব দিলাম। সামাজিক অনুষ্ঠানে কী জাতীয় মানুষের আনাগোনা থাকে আমার বেশ জানা। আমি সেইভাবেই বললাম, 'জি না। মূলত আমি ওয়াশিংটন ডিসির বাসিন্দা। কিন্তু ওখানকার পরিবেশ ঠিক ভিন্ন। একেক পুরুষ পাঁচ-ছয়জন নারী নিয়ে ঘুরে বেড়ায়। কী বিচ্ছিরি এক অবস্থা! তাই আজকাল ওখানে আর থাকা হয় না।'
ভদ্রলোক আমার জবাবে বেশ আগ্রহী হলেন। তিনিও একমত হলেন আজকাল এমন অহরহ ঘটছে। আমি যে একজন সুন্দর মনে মানুষ খুঁজছি তা তাকে আলাদা করে বলা লাগেনি। আমাদের কথা আগাতে থাকল আমাদের মতো করে।
এখন ভাবছো, যদি একজন রাজনৈতিক ব্যক্তির সম্মুখীন হই? ব্যাপারটা অন্য সবার চেয়ে সহজ। ওয়াশিংটন ডিসির সাম্প্রতিক কোনো রাজনৈতিক ইস্যু তুলে দাও। তোমাদের কথোপকথন শুধু চলবেই না বরং দৌড়াবে।
মজার ব্যাপার হলো আমরা অনেকেই ভেবে তটস্থ হয়ে আছি যে, এসব ইনফরমেশন কারো সাথে আলোচনা করতে গেলে, হুটহাট তথ্যগুলো কোথায় পাব? এই অযৌক্তিক প্রশ্নটা ধোপে টেকার নয়। ইন্টারনেট আজ সবার হাতে হাতে পৌঁছে গেছে। যে প্রশ্নটা তোমাকে সারা জীবন শুনতে হবে, ওটার জন্য কি একটু কষ্ট করা যায় না? আজই Google.com থেকে তোমার শহরের গুরুত্বপূর্ণ তথ্যগুলো জেনে নাও। কবি-সাহিত্যিক, রাজনৈতিক ব্যক্তিত্ব এছাড়াও নানা গুণীজন যাদের দেশের সবাই চেনে, তাদের সম্পর্কে তথ্য পড়ে ফেলো ফটাফট। সময়, কাল এবং পাত্র বুঝে তুমি কথা বলো। তোমার সফলতা নির্ধারিত।

পর্ব ১৬
গতানুগতিকভাবে পদবি উল্লেখ করো না

অনিবার্য প্রশ্নের জবাব

তুমি কোথায় থাকো? এই প্রশ্নটির উত্তর দেওয়ার পরপরই নিশ্চিতরূপে ধরে নিতে পারো, পরের যে প্রশ্নটি বারুদের বেগে তেড়ে আসবে তা হচ্ছে, 'তা তুমি কী করো?'

জবাবের ক্ষেত্রে আগের মতোই সতর্ক থাকবে। কোনো অবস্থাতেই এক শব্দে জবাব দেওয়া যাবে না। এটাও মাথায় রেখো, কার সাথে কথা বলছো; কোথায় কথা বলছো?

ধরো পেশাগত জীবনে তুমি একজন ডাক্তার বা ইঞ্জিনিয়ার। অথবা এমন কোনো পেশায় নিযুক্ত আছ যে, লোকে নাম শুনেই চোখ বড় বড় করে তাকায়। বুঝতে চেষ্টা করে, এটা আবার কোন বিষয়? প্রশ্নকারী তোমার জবাব পেয়ে অনেক সময় 'ওহ, আচ্ছা' বলে চলে যেতে পারেন। সব বিষয় সম্পর্কে সবার ধারণা থাকে না। আবার যেচে অনেকে জিজ্ঞেসও করেন না।

অন্যের সামনে নিজেকে বুদ্ধিমান প্রমাণ করতে চাও?

তবে তোমার উত্তরটা প্রশ্নকারীর উপযোগী করে নাও। যেমন তোমার সামনে একজন মহিলা তার বাচ্চা নিয়ে দাঁড়িয়ে আছেন। তুমি এই প্রশ্নের উত্তরে বললে, 'আমি একজন সিভিল ইঞ্জিনিয়ার। সম্প্রতি আমাদের কোম্পানি একটি ভবন তৈরি করেছে যেখানে বাচ্চাদের জন্য আলাদা ফেসিলিটি রাখা হয়েছে।'

অথবা একজন ব্যবসায়ীর উত্তরে বললে, 'আমি একজন সিভিল ইঞ্জিনিয়ার। আমাদের নিউইয়র্কে প্রজেক্ট চলছে, যেখানে আমি ফিল্ড ইনচার্জ হিসেবে আছি। বাট যা বুঝলাম, খরচটা বেশিই যাচ্ছে। পঞ্চাশ কোটি টাকা অলরেডি শেষ হয়ে গেছে।'

নিজেকে পরিপূর্ণভাবে প্রকাশ করো। তুমি যার সাথে কথা বলছো, সে বুঝবে এমন ভাষায় তাকে জবাব দাও। এক শব্দে উত্তর দেওয়ার অভ্যেস থাকলে বদলানোর চেষ্টা করো। আমাদের মনে রাখা উচিত, সব মানুষ যেচে এসে কথা বলবে না। বরং তোমাকেই এমনভাবে কথা বলা উচিত, যেন তোমার কথা থেকেই সে অনেকগুলো কথা বলার উপাদান পেয়ে যায়। তুমি মেডিকেল সাইন্সে পড়ো বলে এর এমন বর্ণনা তুমি দিলে, মানুষ ভাববে, বাবারে বাবা, কী সাবজেক্টে পড়ে উপরওয়ালা ভালো জানে!

কৌশল ১৬

গতানুগতিকভাবে পদবি উল্লেখ করো না

'তুমি কী করো?' এই প্রশ্নটা স্বাভাবিকভাবেই তোমাকে শুনতে হয়। জবাবে তোমার দায়সারাভাবে নিজের পদবি বলাটা বুদ্ধিমানের কাজ নয়। আমি একজন শিক্ষক, প্রকৌশলী কিংবা ডাক্তার বলার চেয়ে তুমি কিছুটা বাড়তি অংশ জুড়ে দিবে, যেটা তোমার পেশাটাকে তার সামনে ফুটিয়ে তুলবে। যেমন একজন বাচ্চার মায়ের সামনে বলতে পারো, 'আমি একজন ডাক্তার। আমার শেষ চিকিৎসাটা করা হয়েছে একটা দশ বছরের বাচ্চার।' দেখো, তোমাদের কথা কতটা মধুর হয়ে উঠবে।

গতানুগতিক পদবি উল্লেখ করার বেদনাদায়ক স্মৃতি

জীবনের কিছু স্মৃতি ভুলে যাবার নয়। আমারও তেমন কিছু স্মৃতি আছে।

সেবার দুই ভদ্রলোকের সাথে পরিচয়। দুজনই নিজেদের পরিচয় দিতে সিনা টানটান করে ফেললেন। প্রথমজন তো একটা গম্ভীর ভাব নিয়ে বললেন, 'আমি একজন পরমাণু বিজ্ঞানী।'

ভদ্রলোকের জবাব শুনে মনে মনে ভাবলাম, 'পরমাণু বিজ্ঞানী হওয়া অত্যন্ত সৌভাগ্যের ব্যাপার। কিন্তু সেটা কীভাবে প্রকাশ করতে হয় তাও জানা উচিত।'

তো পাশের ভদ্রলোক এবার নিজের পরিচয় দিলেন। তিনিও জোর গলায় বললেন, 'আমি একজন ইন্ডাস্ট্রিয়ালিস্ট।'

এরপর দুজন কথা বলার কিছুই পেলেন না। আমি কিছু একটা কথা বলব এই অপেক্ষায় দুজন আমার দিকে ফিরলেন। দুজনের এক্সপ্রেশন দেখে মনে হচ্ছে বড় কোনো একটা চাকরির কথা না বললে বুঝি মান সম্মান থাকবে না! নিজেদের বড় করার মিছে প্রতিযোগিতায় আমার ভেতরটা অসহ্য লেগে উঠল। নিজের পরিচয় দিয়ে আমরা সবাই চুপ করে রইলাম। কথা ওই পর্যন্তই! কারণটা খুবই সোজা। আমরা নিজেকে অন্যদের উপযোগী করে জবাব দেইনি।

এই ঘটনার বিপরীতে আরেকটা ঘটনা না বললেই নয়। পরিচয়ের মাঝে এক ভদ্রলোক বললেন, 'আমি ট্রুকি মিডো কমিউনিটি কলেজে শিক্ষকতা করার চিন্তা করছি। আমার কাজ হবে তিব্বতীয় বৌদ্ধ ধর্ম শিক্ষা দেওয়া।'

ভদ্রলোকের খোলামেলা জবাব আমার মনে দাগ কেটেছে। ট্রুকি মিডো কারা আমার একদমই জানা ছিল না তবে তিব্বত সম্পর্কে ধারণা ছিল। যেহেতু আমার জানাশোনার মাঝে কিছু পেলাম আমি ওই বিষয়ে কথা বলতে লাগলাম। দুটো ঘটনার পার্থক্য নিশ্চয়ই তোমরা ধরতে পেরেছো।

পর্ব ১৭
গতানুগতিকভাবে পরিচয় করিয়ে দিও না

সদ্য পরিচিতদের শুরুটা এগিয়ে দাও

তোমার দুজন বন্ধুকে পরিচয় করিয়ে দেওয়ার কাজটা জীবনে একবার হলেও করেছো তুমি। দুজনই তোমার সামনে দাঁড়িয়ে।

তুমি হেসে মিল্টনের দিকে তাকিয়ে বললে, 'ও হচ্ছে রবিনসন।' এরপর রবিনের দিকে তাকিয়ে বললে, 'আর ও হচ্ছে মিল্টন। দুজন পরিচিত হয়ে নাও।'

দুজনকে নাম দিয়ে পরিচয় করে দেওয়াটা অনেক প্রাচীন এবং সস্তা কৌশল। মিল্টন এবং রবিন নিজেদের সাথে পরিচিত হবে ঠিকই কিন্তু কথা আগাবে না। এক্ষেত্রে গুণী মানুষেরা কী বলে জানতে চাও? তবে তোমাকে তাদের কৌশল জানাচ্ছি। নিজেই বুঝে যাবে কোন ব্যাপারটা তোমরা এড়িয়ে গেছো!

এক্ষেত্রে তারা যা করে, দুজনকে সামনে দাঁড় করিয়ে ছোট্ট করে হাসে। তারপর দুজনকে দেখিয়ে বলে, 'ও হচ্ছে মিল্টন। মিল্টনের ফটোগ্রাফির অদ্ভুত পাগলামি আছে। সে কিন্তু দারুণ ছবি তোলে। আর হ্যাঁ, ও হচ্ছে রবিনসন। ভ্রমণবিদ। দেশের কোন কোন জায়গাটা না ঘুরেছে সে? ঘুরতে চাইলে ওর সাথে যোগাযোগ করলেই হলো।'

দেখো দুজনকে কীভাবে খুবই সেইফ জোনে নামিয়ে দিয়েছো। তারা শুধুমাত্র হাই হ্যালো ছাড়াও কত কত বিষয় পেয়ে গেল কথা বলার! এই যেমন সর্বশেষ কোন জায়গাটা তার ঘোরা হয়েছে, সবচেয়ে ক্লান্তিকর ঘোরাঘুরি কোনটা ছিল এমন হাজারটা বিষয় নিয়ে কথা বলা যায়। এমনকি কথা হয়েও যায়। আর একবার আলোচনা শুরু হলে সেটা এক টপিক ছাড়িয়ে অন্য টপিকে ছড়িয়ে পড়তে আর কতক্ষণ লাগে!

অর্থাৎ কাউকে পরিচয় করিয়ে দাও এমন কিছু যুক্ত করে, যেটা তোমাকে এবং তাকে নিয়ে যাবে অনেকগুলো কথোপকথন যোগ্য বিষয়ের সামনে। পত্রিকার লেখালেখি থেকে শুরু করে ব্যাংকের হিসেব নিকেশ, ঘোরাঘুরি থেকে শুরু করে রাজনীতি যেকোনো বিষয়ে তোমরা কথা বলতে পারো। পেছনের শক্ত কারণটা হচ্ছে তোমরা একজন আরেকজনের সম্বন্ধে ন্যূনতম কিছু জেনে গেছো, যা তোমাদের মধুর কিছু সময় তৈরি করে দেবে।

এজন্যই আমি সবাইকে উপদেশ দেই, নিজের পরিচয় ছড়িয়ে দাও। দেখবে অন্যজন তোমাকে কতটা সহজে মেনে নিচ্ছে!

কৌশল ১৭

গতানুগতিকভাবে পরিচয় করিয়ে দিও না

কাউকে পরিচয় করিয়ে দিতে গেলে গতানুগতিক ধারণা থেকে আমাদের বের হয়ে আসতে হবে। যাদের পরিচয় করিয়ে দিচ্ছ, তারা কি নিজেদের ব্যাপারে যথেষ্ট জানে? উত্তর, না জানে না। যেহেতু তারা দুজন দুজনের ব্যাপারে অজ্ঞ, কেন তুমি

তাদের দুজনের ব্যাপারে কিছু ছোটোখাটো বর্ণনা দিচ্ছ না? ওভাবে পরিচয় করিয়ে দাও এবং দেখো তারা কীভাবে কথার সাগরে ভাসছে। তুমিও সেখানে দিব্যি সাঁতার কাটতে পারছো। এখানে সবচেয়ে বড় পাওনা কী জানো? তাদের পরবর্তী সাক্ষাৎটা অনেক মধুর হবে। তাদের যোগাযোগ অনেকটা বেড়ে যাবে।

পর্ব ১৮

শব্দ গোয়েন্দা হও

তাদের মুখনিঃসৃত প্রত্যেকটা শব্দের ওপর মনযোগ দাও

স্বামী-স্ত্রীর মাঝে কতই না মধুর আলাপ হয়। আলাপচারিতার মাঝেমধ্যে তারা প্রায়ই জিজ্ঞেস করে, 'এই বিষয়টা নিয়েই কথা বলি, কী বলো?'

অপরজন মাথা নাড়ায় হ্যাঁ কিংবা না। দম্পতিরা নিজেদের পছন্দের বিষয়ে সহজেই সম্মতি খুঁজে পায়। বিপত্তি ঘটে যখন তুমি অন্য কারো সাথে কথা বলছো। তুমি ঠিক বুঝে উঠতে পারছো না, ঠিক কোন বিষয়ে কথা বলবে। কোন বিষয়ে কথা বললে উভয়েই একটা ভালো সময় কাটাতে পারবে। মনে করো তোমার সহকর্মীর সাথে কথা হচ্ছে। তুমি হুট করে আর বলতে পারবে না, 'আমরা এই বিষয়ে কথা বলি, কী বলেন অমুক সাহেব?' এমনটা বলার সুযোগ নেই। আর যদি কেউ বলে থাকে, সেটা অন্যকে জোর করে নিজের টপিকে আনা ছাড়া আর কিছুই না!

তোমাদের নিশ্চয়ই ডেনির কথা মনে আছে। ডেনি যেভাবে তার শ্রোতাদের জন্য মধুর মধুর সব বিষয় তুলে আনত, তুমি যদি চাও, তেমনটা তোমার দ্বারাও সম্ভব।

গোয়েন্দা শার্লক হোমসকে চেনে না এমন মানুষ খুব কমই আছে। হোমসের চোখ এড়িয়ে যেত তেমন জিনিসও খুব কমই আছে।

শার্লক হোমস যা বলত খুবই আত্মবিশ্বাস নিয়ে বলত। এই আত্মবিশ্বাসের পেছনে ছিল তার নির্ভুল আন্দাজ ক্ষমতা। সমাজের বড় বড় সকল ব্যক্তির মধ্যে এই গুণটা যথেষ্ট পরিমাণে বিদ্যমান। তারা যেকোনো জায়গায় যার সাথেই দেখা করুক না কেন, সেই ব্যক্তির পছন্দের বিষয় খুব সহজেই বের করে ফেলে! আর পছন্দের বিষয়ে কথা বলতে গেলে অনেক ভালো মানুষও হুঁশ হারিয়ে ফেলে। মুহূর্তেই দুজন অপরিচিত ব্যক্তি ডুবে যায় নিজেদের কথোপকথনে!

আরেকটা ঘটনা বলি।

ন্যান্সির সাথে আমার সম্পর্কটা ছিল মজাদার। অনেকদিন পরে ন্যান্সির সাথে দেখা। মেয়েটার চোখেমুখে যেন আগুন ঝরছিল! সে কোনো কারণে অতি হতাশ।

বর্তমানে সে একটা বৃদ্ধাশ্রমে নার্স হিসেবে কাজ করে। তার হতাশ হবার নানাবিধ কারণ থাকতে পারে। আমি জিজ্ঞেস করলাম, 'কী সমস্যা তোমার?'
প্রথমে লুকালেও পরে নিজেকে ঝেড়ে নিল। কিছুটা রাগ দেখিয়ে বলল, 'এক বুড়িকে নিয়ে পড়েছি বিপদে। বজ্জাত বুড়ি।'
শুনে মনে হলো বুড়ির কোনো একটা কাজ তার অপছন্দ। আমি আবার বললাম, 'খুলে বলো ন্যান্সি।'
'মিসেস ওটিস নামের একজন বয়স্কা মহিলা বৃদ্ধাশ্রমে আছেন। আমি যা-ই বলি এই মহিলা তাতেই ঘোঁৎ ঘোঁৎ করে উঠেন। সেদিন আমি আফসোস করে বললাম, এত বৃষ্টি সত্যিই বিরক্তিকর। অমনি বুড়ি আমার কলার চেপে ধরলেন!'
আমি চোখ বড় বড় করে বললাম, 'তারপর?'
ন্যান্সি দীর্ঘশ্বাস তুলল, 'বুড়ির দাবি, বৃষ্টি হলে গাছেদের অনেক উপকার হয়। তাই বৃষ্টি হওয়া উচিত। ভেবে দেখো লেইল! এজন্য সে আমার কলার চেপে ধরবে?'
আমার বুঝতে বাকি নেই এই বুড়ির গাছের বাগানের খুব শখ রয়েছে। ওকে সে আন্দাজ থেকে বললাম, 'বুড়িকে জিজ্ঞেস করো, তিনি বাগান করা পছন্দ করেন কি না?'
আমার বান্ধবীর চোখ কপালে তুলল, 'তোমার মাথা খারাপ লেইল! আমি ওই বজ্জাত মহিলার সাথে কথা বলব? আর কিছু বললে আমাকে মেরেই ফেলবে।'
ন্যান্সি এক কথায় না করে দিল। অনেক চাপাচাপি করার পরে সে রাজি হলো বুড়িকে প্রশ্নটা করতে। তার পরের দিনের কাহিনি ভিন্ন। ন্যান্সি নিজেই আমার বাসায় ছুটে এলো। আমায় জড়িয়ে ধরে বলল, 'কাজ হয়েছে। বুড়িকে জিজ্ঞেস করতেই বুড়ি খুশি হয়ে গেলেন। তিনি জানালেন তার নিজের গাছের বাগান ছিল। সে এবং তার স্বামী বাগানের নিয়মিত পরিচর্যা করতেন। কিন্তু মহিলা আমার সাথে কথা শুরু করে ছাড়তেই চাচ্ছিলেন না! তার গাছ নিয়ে নানাবিধ কাহিনি বলা শুরু করলেন!'
ন্যান্সির এই কাহিনি থেকে তোমরা নিশ্চয়ই বুঝতে পেরেছো, কীভাবে ভালো পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা অর্জন করতে হয়। কারো কথা থেকে তার ব্যাপারে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য বের করার এই পদ্ধতিকে আমি নাম দিয়েছি শব্দ গোয়েন্দা হও। অর্থাৎ তোমার কাজই হবে তার কথা থেকে শব্দ বেছে নেয়া, যা দ্বারা তুমি তার পছন্দের কাজ বের করে নিতে পারো। এই যেমন বুড়ির বাগান পছন্দ তা আমি তার কথা থেকে বের করেছি!
ধরে নাও মিসেস ওটিস নামের ওই বয়স্কা বৃষ্টির পরিবর্তে বললেন, 'বৃষ্টি হওয়ায় ভালোই হলো, আমার কুকুরটা বাইরে যেতে পারবে না।'
এক্ষেত্রে নিশ্চিত তোমার ধরে নিতে হবে বুড়ি কুকুর নিয়ে কথা বলতে পছন্দ করবেন।

যেকোনো জায়গায়, যেকোনো পরিস্থিতিতে যদি চোখ কান খোলা রাখা যায়, তবে তোমার পাশের বন্ধুর আকর্ষণীয় বস্তুগুলো খুব সহজেই তুমি বের করে ফেলতে

পারবে। অন্যের কথা মনযোগ দিয়ে একটুখানি শুনো। তারপর হয়ে যাও 'শব্দ গোয়েন্দা'। খুঁজে বের করো সেই শব্দটা যার উপরে তোমার পরের কথাগুলো চলবে।

তোমার বন্ধুটি পাখির কিচিরমিচির শুনে প্রকৃতির গুণগান গাইতে থাকল। কিংবা জ্যোৎস্নায় আকাশের দিকে হা করে তাকিয়ে বলছে, 'জ্যোৎস্নার আলো আমায় খুন করে ফেলছে। এত সুন্দর কেন প্রকৃতি?' তোমাকে নিশ্চয়ই বলে দেওয়া লাগবে না তোমার কোন বিষয়ে কথা বলা উচিত। তোমার তার মতো জ্যোৎস্না কিংবা পাখি প্রেমিক হওয়া অত্যাবশকীয় নয়। বরং তুমি তোমাতে তাকে আবদ্ধ করতে ওসব নিয়ে তুলে আনো দারুণ সব তথ্য। ব্যাস! দেখো, তোমার বন্ধুটি তোমার ভক্ত হয়ে গেছে! বাস্তবিক গোয়েন্দা হওয়া ঠিক যতটা কঠিন, শব্দ গোয়েন্দা হওয়া ঠিক ততটাই সহজ!

কৌশল ১৮
শব্দ গোয়েন্দা হও

তোমার পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা তোমাকে ঠিক যতটা কাজে দেয়, এই কৌশলে তার সাথে যুক্ত করবে নতুন মাত্রা। তোমার পাশের বন্ধুটির কথা শোনা। মনযোগ দিয়ে দেখো, তার কথার ভেতর থেকে খুব সহজে তার পছন্দের যেকোনো বিষয় বের করে নিতে পারবে। পরের অংশ আমার বলে দেওয়া লাগবে না। তুমি নিজেই আড্ডা জমিয়ে দিতে পারবে। ঠিক শার্লক হোমসের মতো। কোনো ক্লু ছাড়াই যেভাবে বের হয়ে আসবে দারুণ সব তথ্য! এখন তোমার পালা।

পর্ব ১৯
দোলকের কেন্দ্রবিন্দু

পণ্যের সাথে সাথে তোমাকেও বিক্রয় করো এই কৌশলটা খাটিয়ে

অনেকদিন আগের কথা, আমি আর আমার এক বন্ধবী ডেনেই একটা সামাজিক অনুষ্ঠানে উপস্থিত হলাম। সমাজে যাদের আমরা রাঘব বোয়াল হিসেবে চিনে থাকি, তাদের খুব কাছ যাওয়ার সুযোগটা হাতছাড়া করিনি।

তাদের মাঝে ঘুরেফিরে আমার ধারণা জন্মেছিল, এর চেয়ে সুখকর জায়গা খুব কমই আছে। এত বুদ্ধিমান আর মজাদার মানুষদের কথায় আমি বুঁদ হয়ে ছিলাম। আমার ধারণা যদি ভুল না হয়, ডেনেইও খুব উপভোগ করেছে। কথাবার্তা বেশি বলার একটা গুণ আমাদের নারীদের যেহেতু এমনিতেই রয়েছে, আমিও চুপ করে থাকতে পারলাম না।

চট করে ডেনেইকে জিজ্ঞেস করে বসলাম, 'আজকের অনুষ্ঠানে কার সাথে কথা বলতে তোমার সবচেয়ে বেশি ভালো লেগেছে? সত্যি বলবে কিন্তু।'

আমার বান্ধবীটি যেন আমার কথায় গরম কড়াইয়ে পড়েছে! আমি ভাবলাম বোধহয় এতগুলো মজাদার মানুষ থেকে সে কাকে রেখে কাকে বেছে নেবে তাই ভাবছে। কিন্তু আমাকে চরম অবাক করে সে বলল, 'রনের কথা আমার কাছে সবচেয়ে ভালো লেগেছে।'

আমি মাথায় হাত দিয়ে যেন নিজেকে পরীক্ষা করলাম! রন? মনে মনে ভাবতে থাকলাম এই রনটা আবার কে? নামটা খুবই নতুন। আশপাশের যারা আছেন, এদের মাঝে রন বলে কাউকে চিনলাম না।

নিজের কৌতূহল দমানোয় আমি বরাবরই আনাড়ি। তাই বিস্ময় নিয়ে বললাম, 'এই রনটা কে? সে কোথায় থাকে?' ডেনেই আমার কৌতূহল আরো বাড়িয়ে বলল, 'জানি না।'

আমি ফিরতি বললাম, 'সে কী করে?'

এবারও সে আগের কণ্ঠে জবাব দিল, 'জানি না।'

সে এমন একজনের সাথে কথা বলতে পছন্দ করে অথচ সে এটাই জানে না সেই ছেলে কী করে কিংবা তার বাসা কোথায়? আমি বোকার মতো ওর দিকে তাকিয়ে থাকলাম।

'তাহলে রনের সাথে ঠিক কোন বিষয়ে তোমার কথা হয়?' কোনো রকমে দাঁত চেপে জানতে চাইলাম।

ডেনেই মিটিমিটি হেসে বলল, 'খুব বেশি কিছু আলোচনা হয় না। বরং রন আমাকে নিয়েই কথা বলতে পছন্দ করে।'

বেশ কিছুদিন ধরে রনের নামটা আমার মাথায় ঘুরঘুর করল। শেষে আমি নিজেই রনকে খুঁজে বের করে নিলাম। তারপর জানলাম রন মূলত প্যারিসের বাসিন্দা। বরফে স্কাইং ছাড়াও দেশ-বিদেশে ঘুরে বেড়ানোর বাতিক আছে তার। পৃথিবীর বিভিন্ন দেশে বিচরণের পাশাপাশি বিভিন্ন কৌশল তার খুবই ভালো জানা আছে। আমি খোলামেলাভাবেই জানতে চাইলাম, কোন কৌশল দিয়ে সে আমার বান্ধবীকে বশ করে নিল। বেচারির মুখে শুধু রন আর রন। অথচ রন সম্পর্কে তার কোনো ধারণাই নেই!

রন স্মিত হাসল। নিজেকে উপস্থাপন করার দারুণ ক্ষমতা তার আছে এটা মেনে নিতেই হবে। সে জানাল, 'এটা বড় কোনো ব্যাপার না। জাস্ট যার সাথে কথা কথা বলছি, তার জীবন নিয়ে আলোচনা করতে পছন্দ করি। যদি আলোর মশালটা তার দিকে দাঁড় করিয়ে দিতে পারি, তাহলে অপর ব্যক্তি তার নিজের জীবন নিয়েই আলোচনা করে যাবে। হুট করে এক সময় অনুভব করবে আমার সাথে কথা বলতে তার ভালো লাগছে! আমি জাস্ট আলোর বৃত্তটাকে তার দিকে ঘুরিয়ে দেই। এই যা।'

রন অনেক ধৈর্যশীল শ্রোতা। এটা একটা বড় সত্য যে, একজন ভালো বক্তা একজন ভালো শ্রোতাও। আর যেই শ্রোতা তোমার কথাগুলো মনযোগ দিয়ে শুনছে তাকে ভালো না লেগে পারে?

এক্ষেত্রে আমার বন্ধু ব্রায়ান ট্রেসেইর একটা কৌশল না বললেই নয়। সে প্রায়শই বিক্রয় কর্মীদের প্রশিক্ষণ দিয়ে থাকে। তার কথার সারমর্ম সবসময় এটাই হয়, তুমি কতটা বিক্রি করতে পারবে এটা মাথায় না রেখে সবসময় তোমার পণ্যটিকে ফুটিয়ে তোলো। তোমার কথার সমস্ত ফোকাস যেন তোমার পণ্য আর তোমার ক্রেতাকে নিয়ে হয়। দেখবে বিক্রয় কীভাবে দৌড়ে দৌড়ে আসে!

কৌশল ১৯
দোলকের কেন্দ্রবিন্দু

কোনো আগন্তুকের সাথে কথাবার্তার সময় তুমি যদি তোমার সমস্ত আকর্ষণ তার উপরে তুলে দিতে পারো, তাকে ফোকাসিংয়ে রাখতে পারো, দেখবে সে কতটা স্বাচ্ছন্দ্যে তোমার সাথে কথা বলে যাচ্ছে! তার জীবনের নানা রসকষ নিয়ে তোমরা আলোচনা করে যাচ্ছো। অথচ আগন্তুক তোমার ব্যাপারে কিছুই জানে না! ইভেন সে তোমাকে অন্যদের থেকে বেশিই গুরুত্বপূর্ণ মনে করছে!

পর্ব ২০
পুনরাবৃত্তি

বলার মতো কথা না থাকলেও অন্তত চুপ করে থাকা যাবে না।

শব্দবিষয়ক গোয়েন্দাগিরি দিয়ে অনেক সময় কথা চালিয়ে নেওয়া সম্ভব নয়। কিন্তু... হ্যাঁ, এখানে একটা বড় কিন্তু রয়েছে। এই যেমন তুমি কারো সাথে কথা বলছো, সে তোমাকে দারুণ দারুণ কথাগুলো বলার পরে তুমি হঠাৎ অনুভব করলে, এখন তোমারও কিছু বলা প্রয়োজন! আবার যখন তুমি কথা বলছো, অনুভব করলে, আরেহ এখন বিপরীত বন্ধুটির কথা বলা উচিত। এমনটা হয়।

জীবনের কখনো না কখনো টেনিস খেলা তোমার দেখা হয়েছে। একপাশের প্লেয়ার যখন টেনিস বলটা জালের উপর দিয়ে অপরপ্রান্তে ছুড়ে দিচ্ছে, অন্য প্লেয়ার বলটাকে ঠেকিয়ে প্রথম প্লেয়ারের দিকে মারছে। এই ব্যাপারটা ছাড়াও অন্য একটা জিনিস তোমার নজর কাড়ছে, আর সেটা হলো, বল পেটানোর ঠুসঠাস শব্দ। হঠাৎ বলটা নির্ধারিত ঘরের বাইরে পড়ল, এমনটা নিশ্চিত তোমার চোখ এড়ায়নি। একজন পয়েন্ট পেয়ে গেছে। টেনিস খেলা যেভাবে দুজনের অংশগ্রহণে হচ্ছে,

তেমনই আমাদের ব্যক্তি জীবনের কথাবার্তা, আড্ডাগুলোতে যখন সবাই অংশ নেয়, তখনই ওটা প্রাণবন্ত হয়ে ওঠে।

তুমি যার সাথে কথা বলছো, পুরো সময়টা শুধু সে বলে যাবে এমন কিন্তু না। কখনো সে, কখনো তুমি এভাবেই কথা আগায়। কথা বলতে বলতে এমন পর্যায়ও আসবে, যখন কে কথা বলছে এটা গুরুত্বপূর্ণ! তাই একটু সতর্ক তো থাকতেই হয়।
অন্য মানুষটির প্রত্যেকটা কথায়, হু, হ্যাঁ কিংবা অন্তত মাথা নাড়িয়ে তাকে অনুভব করতে দাও, তুমি সবটাই শুনছো।
এমন এক সময় আসবে, তুমি কিছু বলার প্রয়োজন বোধ করবে, তোমার শারীরিক ভাষ্যে তাকে বুঝিয়ে দাও, এখন আমি কিছু বলছি। তুমি ততক্ষণ পর্যন্ত কথা বলা চালিয়ে যাও যতক্ষণ না অপর ব্যক্তি কিছু বলতে চাচ্ছে। এটাই কথা বলার আসল নিয়ম।
এরপর আমি কী বলব?
তোমার কথা বলার ভান্ডার যদি শূন্য হয়ে ওঠে, ভাবছো কী দিয়ে কথোপকথন চালিয়ে যাবে? তাহলে তোতা পাখির বুলির এই কৌশলটা তোমার জন্য।

বাসে করে বাসায় যাওয়ার সময়টা আমার ঘুমিয়ে ঘুমিয়ে কাটে। সিটে বসলেই দুচোখজুড়ে রাজ্যের ঘুম নেমে আসে। এমনও হয়, আশপাশে কী হচ্ছে, সেটাও চেতনা পাই না।
এক যাত্রায় আমার বন্ধু পিলও সাথে উঠল। দুজনের গন্তব্য পাশাপাশি, একটু আগ-পিছ এই আরকি। সিটে বসতেই আমার চোখে ঘুম নেমে এলো। আমি ঘুমকাতুরে চোখে দেখলাম, বেচারা কথা বলতে খুবই আগ্রহী, অন্যদিকে ঘুম আমাকে টেনে নিয়ে যাচ্ছে। যতটুকু পারলাম নিজেকে সামলে নিলাম।
সে জানাল, গত সপ্তাহে ও একটা মঞ্চ নাটকে অভিনয় করেছে। মঞ্চ নাটকে সে অভিনয় করেছে কি করেনি, এই বিষয়ে আমার কোনো আগ্রহ নেই। আমি খানিক সময় ঘুমিয়ে নিতে পারলেই স্বর্গ দর্শন পাই! তবুও ঘুমকাতুরে চোখে বললাম, 'মঞ্চনাটক?'
আমার দিক থেকে সাড়া পেয়েছে, অমনি পিল আদা জল খেয়ে নামল, তার মঞ্চ নাটকবিষয়ক গল্প বলতে।
সে আগ্রহী হয়ে বলল, 'হ্যাঁ। মজার ব্যাপার কি জানো লেইল? আমাদের সাথে স্যামসও অভিনয় করেছে।'
আমি আবার আস্তে বললাম, 'স্যামস?'
পিলের ঢোলে নতুন বাড়ি পড়েছে, সে এবার আমাকে জানিয়েই ছাড়বে স্যামস কে।
সে ব্যাখ্যা করতে লাগল স্যাম লোকটা সম্পর্কে, যতটুকু সে জানে। আমি প্রতিটি লাইন থেকে কোনো শব্দ নিয়ে তাকে প্রশ্ন করে গেলাম।

এদিকে ঘুম আমাকে মোটের উপরে কাবু করে নিয়েছে। ওকে যদি বলি একটু ঘুমাব, তবে সে কষ্ট পাবে। কী করা যায়? আশপাশে কী হচ্ছে আমার হুঁশ নেই, আমি শুধুমাত্র একটা সেন্স জাগ্রত রেখেছি, স্যাম কী বলে তা শুনছি। এটাকে ঝিমিয়ে ঝিমিয়ে ঘুমানো বলা যেতে পারে। আমি যে ঘুমে তলিয়ে যাচ্ছি সে তখনো বুঝেনি। এদিকে তোতা পাখির বুলির মতো ছোট্ট ছোট্ট প্রশ্নগুলো স্যামকে খুবই আগ্রহী করে তুলেছে। এই যেমন স্যাম বলল, 'আমাদের নাটকে অনেকগুলো গান পরিবেশন করা হয়েছে।'

'অনেকগুলো গান?' আমি বললাম।

সে ফড়ফড় করে বলেই যাচ্ছিল। কী কী গান তার বর্ণনা দিচ্ছিল।

আমি আধঘুমন্ত হয়ে পুরো ভ্রমণটা করে গেছি তোতা পাখির বুলিতে। পরবর্তীতে যখন দুজনের দেখা হয়েছে, সে অকপটে স্বীকার করেছে, ওটা তার জীবনের একটা সেরা সময় ছিল। এমন মনযোগ দিয়ে নাকি কেউ, কখনো তার সাথে কথা বলেনি!

আমি কিছুই করিনি, তোতা পাখির বুলি ছাড়া! ব্যাপারটা স্যাম জানতে পারলে আমার পিঠের চামড়া আস্ত রাখবে না। একটা মজার ব্যাপার হলো, আমি গাড়িতে কী কী বিষয়ে কথা বলেছি, তেমন কিছুই মনে নেই। এখনো ভাবি, দীর্ঘ এই সময়টা কী কী প্রশ্ন করে গেছি!

কৌশল ২০
পুনরাবৃত্তি

বলার মতো কথা না থাকলে চুপ করে থাকা যাবে না। একটা তোতা পাখি যেমন মানুষের বুলি মানুষকেই শোনায়, তোমাকেও তেমনটাই করতে হবে। ঠিক এই কাজটাই তোমাদের কথাকে সঠিক পথে ধরে রাখবে। এরপর তোমার একটাই কাজ বাঁচে, মনযোগ দিয়ে তার কথা শোনা।

সেলসের মানুষদের জন্য এই পদ্ধতি অনেক বেশি কার্যকর। একটা বুনো হাঁসকে পুরো বন তাড়া করে ধরার চেয়ে তোতা পাখির বুলি দিয়ে শিকারি করতে পারলে মন্দ কী? (বুনো হাঁসকে ধরা বলতে, যেকোনো ব্যক্তির পেটের কথা বের করার অর্থে ব্যবহৃত হয়েছে।)

পুনরাবৃত্তি তোমাকে বাড়তি ফায়দা দেবে

আমার বিক্রয়বন্ধু পল, গাড়ি কেনাবেচার ব্যবসায় যুক্ত। সে তার একটা সফল্যের গল্প আমাকে জানিয়েছে। পল গাড়ির শো-রুমে বসে অলস সময় কাটাচ্ছিল। এমন সময় এক দম্পতি এসে ঢুকলেন। পুরুষ লোকটি ঢুকেই উঁকিঝুঁকি দিচ্ছিলেন।

পলকে খেয়াল করেননি। সে তাদের স্বাগত জানাল, জানতে চাইল, কোন ধরনের গাড়ি তিনি চাচ্ছেন? ভদ্রলোক শুরুতে 'একটা ভালো গাড়ি' দেখান বললেন। পলের পছন্দের একটা গাড়ির সামনে ভদ্রলোক নিজ থেকে দাঁড়ালেন।

পল আগ্রহ নিয়ে বলল, 'স্যার গাড়িটা দারুণ। একেবারে লেটেস্ট সব ফিচার এর মধ্যে পাবেন।'

স্ত্রীটির গাড়ির প্রতি কোনো আগ্রহ নেই, তাও স্বামীর পিছু পিছু এলো। ভদ্রলোক গাড়িটা ভালো করে পরখ করলেন। তারপর কী যেন ভাবতে থাকলেন। দাম? হতে পারে।

পল সময় নষ্ট না করে জানতে চাইলো, 'এই গাড়িটি কেমন লাগছে স্যার? পছন্দ হলে চালিয়ে দেখতে পারবেন।'

ভদ্রলোক আরো খুঁটিয়ে খুঁটিয়ে দেখলেন। তারপর আমতা আমতা করে বললেন, 'আমার ব্যক্তিত্বের সাথে গাড়িটা ম্যাচ করবে তো? আমার একটু চিন্তা হচ্ছে।'

পল জাস্ট তার কথারই প্রতিধ্বনি তুললো, 'ব্যক্তিত্বের সাথে?'

'আসলে, আমার মনে হচ্ছে আরেকটু স্পোর্টস কার টাইপ ভাব এলে বোধহয় ভালো হতো।'

পল আবার আগের মতো পুনরাবৃত্তি করল, 'স্পোর্টস কার টাইপ?'

সর্বশেষ ভদ্রলোক হাঁড়ির খবর বের করে আসল পয়েন্টে এলেন, 'আসলে আমি স্পোর্টস কার টাইপ কার চাচ্ছিলাম।'

ব্যাস! ধূর্ত পলের বোঝার বাকি নেই, ভদ্রলোক কী জাতীয় গাড়ি চাচ্ছেন।

সে বুঝে গেছে, এই ব্যক্তিটির কাছে গাড়ির চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ তার ব্যক্তিত্ব। গাড়ির ভালোমন্দ তিনি জানতেও চান না। সে সোজা তাকে তার কাঙ্ক্ষিত গাড়ির সামনে দাঁড় করাল, লোকটার চোখ চকচক করে উঠল। খুব একটা দামাদামিও করা লাগেনি, ভদ্রলোক খুশি মনে ওটা কিনে নিলেন। আর ধূর্ত পল অল্প কিছু সময়ে দারুণ একটা কমিশন পেয়ে গেল।

সে হাসিতে গড়াগড়ি খেলো, 'আমার কোনো কষ্টই করা লাগেনি, লেইল। আমি শুধু তোতা পাখির মতো তার বুলি তাকেই প্রতিধ্বনিত করেছি মাত্র।'

পর্ব ২১
পুনরায় শুনতে চাই

তাদেরকে ওই গল্পটা বলো, ওই যে চোর...

প্রত্যেক বাবাই খুশি হয় যখন তার বাচ্চাটি অনুনয় করে বলে, 'বাবাই, আমাকে হাতির গল্পটা আবার বলো। প্লিজ।'

সেই একই গল্প বারবার শুনেও বাচ্চাটা পরম আনন্দে বগল দাবাতে থাকে। একই গল্প বাবা অসংখ্যবার বলেও ফের বলতে আগ্রহী হয়। হয়তো-বা কখনো কখনো ভিন্ন গল্পও বলতে হয়। এই যে ছোট্ট বাচ্চাটাকে একই গল্প নানা আঙ্গিকে বারবার বলে ফেলার এই চমৎকার কৌশলটি হচ্ছে পুনরায় শুনতে চাই কৌশল। এভাবে বলা যায়, একই গল্প বারবার বলার পরেও কথোপকথনের কোনোরূপ ক্ষতি না হয়ে বরং আরো মজাদার হয়।

একটা ইতালিয়ান জাহাজে কাজ করার সুযোগ হয়েছিল আমার। জাহাজের অধিকাংশ অফিসার থেকে কর্মী পর্যন্ত সবাই ইতালিয়ান হলেও যাত্রীদের প্রায় শতভাগই আমেরিকার। ইতালিয়ান কর্মীদের ভাঙা ভাঙা ইংরেজি খুব বেশি কাজে দিত না। প্রত্যেক ভ্রমণেই ক্যাপ্টেন রাত্রীকালীন পার্টির আয়োজন করতেন। আমার প্রচণ্ড ইচ্ছে ছিল এসব পার্টির সময়টাতে জাহাজের কর্মী এবং যাত্রীদের মাঝে দারুণ একটা সময় কাটনোর। কিন্তু অত্যন্ত হতাশার ব্যাপার হলো জাহাজের কর্মীরা সব ইতালিয়ান আর যাত্রীরা আমেরিকান, যে কারণে এটা খুবই কঠিন ছিল, এসব পার্টিতে দুপক্ষের মিলন হলেও হালকা কিছু কথাবার্তা ছাড়া কিছুই হতো না।

একদিন মাঝরাতে ঘুম ভেঙে যায় আমার। উঠেই নিজের প্রয়োজনীয় জামাকাপড় পরে দ্রুত বের হয়ে পড়ি।

অন্ধকারে ঠিক কিছুই বোঝা যাচ্ছিল না। তার উপরে কুয়াশা! বোঝার বাকি নেই, আমাদের জাহাজ কোনো কারণে থেমে আছে। চারদিকে কারা যেন হাঁটাচলা করছে। কিছুটা ভয় ভয় চোখে সামনে এগিয়ে গেলাম। ডেকের ওপরে ডা. রোশিকে দেখলাম। ক্যাপ্টেনকে দেখলাম খুবই উদ্দেশ্যহীনভাবে এদিক সেদিক পায়চারি করছেন। ঠিক তখনই নিচ থেকে এক ব্যক্তিকে তুলে আনা হলো। সে লোকটি ব্যথায় ককিয়ে উঠছে বারবার। হালকা সোডিয়াম লাইটের আলোয় স্পষ্ট দেখলাম তার চোখ বেয়ে রক্ত বের হচ্ছে!

পরদিন সকালে আসল ঘটনা জানা গেল। একটি মালবাহী জাহাজের এই কর্মী ইঞ্জিন ঠিক করতে গিয়ে মারাত্মকভাবে চোখে আঘাত পান। ওই জাহাজে ডাক্তার না থাকায় তারা আন্তর্জাতিক সাহায্য চান। আমাদের জাহাজটা সৌভাগ্যক্রমে তাদের পাশেই ছিল। ধন্যবাদ আমাদের ক্যাপ্টেনকে, তিনি দ্রুত ব্যবস্থা নিয়ে তাকে উদ্ধার করে চিকিৎসা করালেন। অল্পের জন্য লোকটার চোখ বেঁচে যায়। সঠিক সময়ে সাহায্য না পেলে বাজে কিছু ঘটে যেত নিশ্চিত। এমন দারুণ একটা উদ্ধার অভিযানের গল্প শুনে আমি দারুণ উচ্ছ্বসিত হয়েছি। আমার মনে হতে লাগল, আমার কৌশল কাজে লাগানোর সময় এসে গেছে। পরবর্তী ভ্রমণের সময় যে পার্টির আয়োজন করা হলো, ওখানে যাত্রীদের মাঝে ডা. রোসিকে দাঁড় করিয়ে দিলাম। তারপর সবার উদ্দেশ্যে বললাম, 'সম্মানিত যাত্রী সাধারণ। গত সপ্তাহে এক দুর্ধর্ষ প্রচেষ্টার মাধ্যমে ডা. রোসি একজন শ্রমিকের চোখ রক্ষা করেছেন। আমি আশা করছি তিনি আপনাদের পুরো গল্পটি নিজ মুখে বলবেন। কীভাবে তিনি চিকিৎসা করলেন।'

ডা. রোসি খুব খুশি হলেন। তিনি ভাঙা ভাঙা ইংরেজিতে তার ঘটনা বর্ণনা করতে লাগলেন। তার অনুপ্রেরণা বাড়তে লাগল এবং তিনি অত্যন্ত প্রফুল্লচিত্তে পুরো ঘটনা তুলে ধরলেন। তারপর আমি ক্যাপ্টেনকে সবার কাছে পরিচিত করে দিলাম এবং তার সমস্ত উদ্ধার চিত্র জানাতে আহ্বান জানালাম। তিনিও খুশি মনে নিজেদের সাহসী উদ্ধারকাজ বর্ণনা করলেন। শেষে আমি আরেকজন অফিসারকে ঘটনার ব্যাপারে জানাতে বললাম, যে ওই কর্মীকে উদ্ধার করতে নিজেই গিয়েছিল। সবাই খুব সুন্দর করে তাদের নিজ নিজ মতো করে ঘটনার বর্ণনা দিলেন। এক সময় আমি অনুভব করলাম আমি নিজেই একজন লুকোনো হিরো হয়ে উঠলাম। উপস্থাপকের চরিত্রে উন্নীত হয়ে গেলাম।
সেইম ঘটনাগুলো পরবর্তী প্রত্যেক আলাদা আলাদা ভ্রমণে নতুন নতুন যাত্রীদের কাছে তুলে ধরা হলো। অবাক করা ব্যাপার হলো, আস্তে আস্তে ঘটনাগুলো আরো বিস্তারিতভাবে আলোচিত হতে থাকলো ডাক্তার, ক্যাপ্টেন এবং ওই অফিসার থেকে, একই গল্প বারেবারে বলা হলেও সবাই খুব আনন্দ পাচ্ছিল।

ওটা আবার চালাও, স্যাম

প্রশংসা কে না পেতে চায়? আবার অনেকে প্রশংসার সুরে কতই না অনুনয় বিনয় কিংবা অনুরোধও পায়! এই যেমন 'প্লিজ, আরেকটা গান শুনতে চাই', 'প্লিজ, আরেকটা কবিতা আবৃত্তি করুন।' কিংবা 'প্লিজ আরেকটা গল্প বলুন।' এই অনুরোধগুলো সচরাচর অনেক গুণধর মানুষ পেয়ে থাকেন। অর্থাৎ পুরোনো গানটা আবার শুনতে মানুষের কত উচ্ছ্বাস!
আবার ধরো তুমি তোমার বন্ধুকে বলছো, 'জন, ওই যে তোমার চোর ধরার গল্পটা আবার বলো। ওই গল্পটা আমি যতবার শুনি ততবারই মুগ্ধ হই।'
নয়তো 'জন, তুমি না একবার একটা বাচ্চা বিড়ালকে গাছ থেকে নামিয়েছিলে। গল্পটা সবার উদ্দেশ্যে আবার বলবে কি?'
এরপর জন নামের সেই বন্ধুটি কতটা উচ্ছ্বাস নিয়ে সেই গল্পটা বলবে তা তার চোখ মুখ দেখেই তুমি আন্দাজ করতে পারবে। আরেকটা ব্যাপার দেখবে তার চোখে মুখে। আর তা হলো, তোমার প্রতি তার প্রচণ্ড আগ্রহ! এবং তার কাজেকর্মে তুমি প্রায়শই বুঝবে সে তোমাকে অত্যধিক পছন্দ করে।

কৌশল ২১

পুনরায় শুনতে চাই

কতই না মধুর অনুভূতি হয়, যখন কোনো ভিড় চিৎকার করে বলে, গল্পটা আবার শুনতে চাই। গানটা আবার চলুক। অথবা কবিতাটা আবার আবৃত্তি হোক, কি কবি?

তোমার বন্ধুটি যাকে তুমি মুগ্ধ করতে চাও, তার বলা এমন কোনো গল্প স্মরণ করো এবং তাকে গিয়ে বলো, 'বন্ধু। তোমার ওই গল্পটা আরেকবার বলবে?' দেখবে সে অত্যন্ত খুশি মনে তা বলে যাবে।
অথবা কোনো একটা ভিড়ে তোমার বন্ধুটিকে পরিচয় করিয়ে দাও, 'জন, এখন আপনাদেরকে চোর ধরার মজার গল্পটা বলবে। আপনারা ভীষণ মজা পাবেন।'
জন যেমন সবাইকে গল্পটা বলতে গিয়ে খুশিতে ফেটে পড়বে তেমনই তার ভেতরটায় তোমার জন্য আলাদা একটা জায়গা করে নেবে।

পর্ব ২২
তোমার ভালো দিকগুলো উপস্থাপন করো

নিজের ভুলগুলো উপস্থাপন করে প্রিয় হতে চাও?
জনপ্রিয় ব্যক্তিরা যখনই কারো প্রতি আকৃষ্ট হয়, তারা নিজেকে তার সামনে উপস্থাপন করতে পিছপা হয় না। নিজের কিছু দুর্বলতাও তাদের সামনে উপস্থাপন করে বুঝতে দেয়, ভয় পেও না। আমিও তোমার মতোই মানুষ। বড় বড় তারকারা এসব করলে মানুষ তাদের দিকে আরো ঝুঁকে পড়ে।

কথা উঠতে পারে, তুমি তো কোনো জনপ্রিয় ব্যক্তি কিংবা তারকা নও! তোমারও কি তাদের মতো নিজের দুর্বলতা প্রকাশ করা উচিত? উত্তরটা খুবই সোজা, না। তুমি কখনোই নিজের দুর্বলতা অন্যের সামনে প্রকাশ করে নিজেকে দুর্বল প্রমাণ করবে না। তোমার যতটা ভালো দিক আছে তা প্রকাশ করো। যখন নতুন বন্ধুর সাথে তোমার মধুরতা বাড়বে তখন তোমার দুর্বলতা জানাতে পারো, ক্ষতি নেই।

এই যেমন হুট করে বলে দিলে, 'জানো, আমি রাত জাগতে পারি না। আমার ঘুমের খুব বাতিক আছে।'
কিংবা তোমার ছেলেবেলায় করা চুরির ঘটনাটা তাকে জানালে! অবশ্যই এসব বিষয় শুরুতে তোমাকে গোপন রাখতে হবে। সম্পর্ক মধুর হলে এসব এমনিতেই সামনে এসে যাবে। এক সময় এসব ব্যাপার দুজনই উপভোগ করবে।
কিন্তু তুমি যদি শুরুতেই তোমার সবটা অন্যদের সামনে তুলে ধরো, তারা এটাই ভাববে, 'স্বল্প পরিচিত একজনকে এত গোপন কথা বলে দিল? এর পেটে তো দেখি কথা থাকবে না!'

কৌশল ২২
তোমার ভালো দিকগুলো উপস্থাপন করো

তোমার নতুন বন্ধুকে শুরুতেই তোমার ঘরের সমস্ত লুকানো জায়গা নিশ্চয়ই তুমি দেখাবে না। তেমনই তাকে তোমার গোপন দুর্বলতাগুলোও শুরুতেই জানানো ঠিক হবে না। তারচেয়ে তোমার ভালো দিকগুলো তাকে জানাও। তোমাদের সম্পর্ক মধুর হলে দেখবে নিজেদের দুর্বলতাগুলো এমনিতেই সামনে এসে যাবে।

পর্ব ২৩

সর্বশেষ সংবাদ... বাইরে বেরুনোর পূর্বে সর্বশেষ সংবাদে একবার চোখ বুলিয়ে দেখা উচিত

তোমার গুরুত্বপূর্ণ খুঁটি

কোনো একটা অনুষ্ঠানে যাওয়ার পূর্ব মুহূর্তে দেখতে পেলে, ভালো জামা কাপড় সব তোমার মা ধুয়ে দিয়েছে। তখন তোমার কেমন অনুভব হবে? চেঁচিয়ে বলতে চাইবে নিশ্চয়ই, 'আমি ওই অনুষ্ঠানে যাব না। কী পরে যাব? ভালো কোনো কাপড়ই নেই!'

তোমার রাগের যথেষ্ট কারণ রয়েছে এবং এটা যৌক্তিকও যে ভালো পোশাক তোমাকে অন্যদের সামনে উপস্থাপন করে তোলে।

চিন্তা করো তো, এমন কখনো হয়েছে যে তুমি নিজেকে নিজে বলছো, 'আমি অনুষ্ঠানে গিয়ে মানুষের সাথে কীভাবে কথা বলব? আমি তো তা নিয়ে একেবারেই চিন্তাভাবনা করিনি। অন্তত কিছুটা অনুশীলন করা যেত, তাও আমি করিনি! এর চেয়ে না যাওয়াই ভালো।'

একটা অনুষ্ঠানে ভালো কাপড় পরে নিজেকে উপস্থাপনের জন্য মন এত অস্থির! অথচ ওখানে গিয়ে কীভাবে কথা বলবে, কার সাথে কথা বলবে এটা নিয়ে কোনো চিন্তাই নেই।

কেউই এমনটা ভেবেছি বলে মনে হয় না। ভুল না করলে এটাও ভাবা উচিত যে, বাহ্যিক সৌন্দর্য যতখানি তোমাকে অন্যদের চোখে সুন্দর দেখাবে ততখানি তোমার কথাবার্তা তোমাকে অন্যদের সামনে তুলে ধরবে। মানুষের ব্যক্তিত্ব তার বাহ্যিক সৌন্দর্যের চেয়ে তার কথোপকথনের উপরে অত্যধিক নির্ভর করে। বোঝার বাকি নেই সুন্দর জামা কাপড়ের পাশাপাশি সুন্দর কথোপকথনের 'বিষয়' নির্ধারণ করে গেলে ওটা অনেক বেশি ফল বয়ে আনে। তোমার সুন্দর জুতোর সাথে তোমার শার্টের কালার কতটা মিলেছে তার চেয়ে বড় ব্যাপার তুমি কতটা নিজেকে উপস্থাপন করতে পেরেছো। আর নিজেকে কোনো একটা আড্ডায় জনপ্রিয় করতে তোমাকে একটা বিষয় খুবই কাজে দেবে, আর তা হলো 'নিউজ' বা সংবাদ। শেষ চব্বিশ ঘণ্টায় বিশ্বের নানা প্রান্তে ঘটে যাওয়া নানা সব বিষয় জানাটা এখন সেকেন্ডের ব্যাপার। চাইলেই যে কেউ দেশীয় রাজনীতি থেকে শুরু করে আন্তর্জাতিক সবটাই জেনে নিতে পারে। বিশেষ করে কিছু আকর্ষণীয় সংবাদ জেনে যেতে পারলে ভালো। যেকোনো আড্ডায় যাওয়ার পূর্বে একবার সাম্প্রতিক বিভিন্ন ঘটনায় চোখ বুলিয়ে যাও। ওটা তোমাকে আলাদা জায়গা করে দেবে। তুমি বড় একটা ভিড়ের সামনে দাঁড়িয়েছো, যেখানে কেউ তোমায় চিনে না! তোমার ভয় পাওয়ার বা ঘাবড়ে যাওয়ার কোনো কারণ নেই। সুযোগ বুঝে সাম্প্রতিক ঘটনা নিয়ে আলোচনায় যুক্ত হয়ে যাও। দেখো আড্ডা তোমার দিকে ঘুরে গেছে। ভিড়ের মাঝে এমন কয়েকজনকে অনায়াসে পেয়ে যাবে যারা ওই টপিকটা জানে।

একটা ম্যাগাজিনে আর্টিকেল লেখক হিসেবে চাকরির সুবাদে সিডনি বিডল ব্যারোসের সাথে সাক্ষাতের সুযোগ হয়। ভদ্রমহিলা অনেক বড় ব্যবসায়ী। তার ব্যবসায়ের সাফল্যের কারণ জানতে আমি নিজেও অনেকটা উদগ্রীব ছিলাম। বিশেষত নারীদের সমাজে অনেক বেশি পরিশ্রম করতে হয় নিজের নামকে ওপরে তুলতে। বিশ্বের সফল ব্যক্তিদের তালিকা দেখো, তখন দেখবে উঁচু পর্যায়ে পর্যায়ক্রমে অনেক কম অংশগ্রহণ রয়েছে নারীদের।

মিসেস সিডনি বেশ আন্তরিকতা নিয়ে আমার প্রশ্নের জবাব দিলেন। তার কোম্পানির দুর্দিনের গল্পও তিনি আমায় শোনালেন। তার কোম্পানির ৬০% কর্মী তাদের ক্লায়েন্টের সাথে ভালো সম্পর্ক রাখতে পারেনি। ক্লায়েন্টদের সাথে কথোপকথন মধুর না হওয়ায় ব্যবসায় খুব একটা উন্নতি চোখে পড়ত না। এই দুর্দিনে তার মাথায় একটা বুদ্ধি এলো। তিনি তার সমস্ত কর্মীকে জানালেন ক্লায়েন্টের সাথে দেখা করার পূর্বে অবশ্যই দেশ-বিদেশের সাম্প্রতিক খবরাখবর জেনে তারপর যেতে হবে।

এর ফলাফল ছিল অবিস্মরণীয়! তার মতে, অল্প দিনের মধ্যেই ক্লায়েন্টদের থেকে ভালো ভালো রেসপন্স আসতে শুরু করল। অনেকেই তাকে এবং তার কর্মীদের

ব্যাপারে শুভেচ্ছা জানাতে লাগল। ক্লায়েন্টরা তাদের সাথে কথা বলে অনেক খুশি হয়েছেন। কর্মীদের কীভাবে এমন ট্রেনিং দিয়েছেন তিনি, এমনটাও অনেকে জানতে চেয়েছে।

কৌশল ২৩
সর্বশেষ সংবাদ... বাইরে বেরুনোর পূর্বে সর্বশেষ সংবাদে একবার চোখ বুলিয়ে দেখা উচিত

কোনো একটা অনুষ্ঠানে যাবার পূর্বে তোমার সাজসজ্জা জরুরি বলেই তুমি নিজেকে আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে শেষবার দেখে নাও। পাশাপাশি আরেকটা কাজ খুবই গুরুত্ব রাখে। তা হলো শেষ চব্বিশ ঘন্টার গুরুত্বপূর্ণ খবরগুলো টেলিভিশন কিংবা ইন্টারনেট থেকে জেনে নেওয়া। তুমি যেখানে যাচ্ছো ওখানে এমন অনেক ব্যক্তিরাও থাকবে যারা এসব বিষয় নিয়ে কথা বলবে। তুমি যদি এটাই না জানো তোমার আশপাশে কী ঘটছে বা কী ঘটতে যাচ্ছে তবে তুমি কীভাবে তাদের ভিড়ের ভেতরে ঢুকবে? তুমি কত ভালো জামা কাপড় পরেছো তা চিন্তা করে খুশি হয়ে বসে থাকলে কেউ এসে তোমার সাথে নিজ থেকে কথা বলবে না। তাই অবশ্যই ঘর থেকে বের হবার পূর্বে এমন কিছু খবর জেনে যাও যা নিয়ে তুমি আলোচনা চালিয়ে যেতে পারবে।

অধ্যায় তিন

বড়দের মতো কথা বলো

মনুষ্য জঙ্গলে তোমাকে স্বাগত

ক্ষুধার্ত চিতা শিকারের মুহূর্তে তার জাতও ভুলে যায়। তার প্রতিদ্বন্দ্বী হিসেবে যখন আরেকটা চিতার উপস্থিতি দেখে, সে তার গর্জন আর থাবার দ্বারা নিজের উপস্থিতি জানান দেয়। যেকোনো একজনই শিকারটা পাবে এটা ওরা দুটো চিতাই জানে। বিজয়ী চিতাটা কোনজন?

এক্ষেত্রে ওদের দুটোর মাঝে যেটি নিজের যোগ্যতা প্রমাণ দিতে সক্ষম হবে, সেটিই বিজয়ী। গহীন জঙ্গলের চিতার যোগ্যতা যেমন তার শক্তি আর ক্ষিপ্রতায় প্রকাশ পায়, মানুষের যোগ্যতা কীসে প্রকাশ পায় কেউ বলতে পারো?

তোমার উত্তর যদি হয় তার কথোপকথন এবং যোগাযোগের দক্ষতার উপর, তাহলে তুমি শতভাগ সঠিক উত্তর দিয়েছো। গবেষণায় এসেছে একজন ব্যক্তির সফলতার ৮৫% নির্ভর করে তার যোগাযোগের দক্ষতার উপর। আরেক গবেষণা দেখিয়েছে মালিকপক্ষ কর্মীদের যোগাযোগের দক্ষতার উপরে অনেক বেশি জোর দেয়। বিশেষ করে কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে।

সুতরাং মানব জঙ্গলে নিজের যোগ্যতা প্রমাণের বড় অস্ত্র হচ্ছে তার যোগাযোগের দক্ষতা কেমন, তার উপর। বনের চিতা আর সভ্য সমাজের মানুষের মাঝে বোধহয় এটাই তফাত। এক জঙ্গলে শক্তির জয়ধ্বনি অন্য জঙ্গলে কৌশলের জয়ধ্বনি।
এমনটা আমাদের অনেকের সাথেই হয়েছে। ধরো হুট করে একজন ব্যক্তি এলেন। তিনি কথা বলতে বলতে এমন এক পর্যায়ে চলে গেছেন, তার অনেকগুলো শ্রোতা জুটে গেছে। অনেকেই জানতে চাচ্ছে, 'আপনি কী করেন?'

তুমি যখন কারো সাথে কথা বলছো, অল্প সময়ের মাঝেই তুমি বুঝতে পারবে ওই ব্যক্তিটি কেমন ব্যক্তিত্ব বহন করছে। ব্যক্তিগত জীবনে সে কতটা দক্ষ তা তোমার জানারও প্রয়োজন পড়েনি। একটা প্রবাদ সমাজে প্রচলিত রয়েছে 'আগে দর্শনধারী পরে গুণবিচারী।'

তুমি অন্যের সামনে নিজেকে কতটা ফুটিয়ে তুলতে পেরেছো এটাই আসল ব্যাপার। তোমার যোগাযোগের দক্ষতা যদি শূন্য হয় তবে তার সামনে তোমার ব্যক্তিত্ব শূন্যের কাতারে। তোমার ব্যক্তিত্ব তার সামনে হারাচ্ছো এটা জানা কথা। 'হেই, কেমন আছ?' কিংবা 'দিনকাল কেমন যাচ্ছে?' এসব প্রশ্ন পেশাদারি জীবনে যতটা না জানার জন্য জিজ্ঞেস করা হয় তার চেয়ে বেশি জিজ্ঞেস করা হয় তোমার যোগাযোগের দক্ষতা পরীক্ষা করতে। তুমি ঠিক কতটা হাসছো, কখন হাসছো এবং কতটা সুন্দর করে জবাব দিচ্ছ এসবই তোমার যোগাযোগের মূল দক্ষতা। এই অধ্যায়ে তোমাদের শেখাব অল্প কিছু কৌশল ব্যবহারে তোমার যোগাযোগের দক্ষতা কতটা বাড়বে। জানার বিষয় এটাই, তুমি তোমাকে ঠিক কতটা উঁচুতে নিতে চাচ্ছো।

পর্ব ২৪
তোমার পেশা কী - না!

তারপর... এখন কী করছো?
নির্বোধ লোকেরা প্রায়শই অন্যের বিষয় নিয়ে কথা বলে খুব মজা পায়। 'তুমি কীসে চাকরি করো?' এটাও তেমনই একটা নির্বোধ প্রশ্ন।
বিষয়টা এমন নয় যে তারা তোমাকে নিয়ে খুব ভাবে। আবার ব্যাপারটা এমনও নয় যে তারা তুমি কোথায় চাকরি করো তা নিয়ে আগ্রহ দেখাচ্ছে। বরং তারা তোমাকে মাপতে চায়, তোমার অবস্থান বুঝতে চায় তোমার চাকরির দ্বারা। এটা একটা বড় ধরনের বোকামিমূলক প্রত্যাশা ছাড়া আর কিছুই নয়।

অন্যদিকে পেশাদার এবং সফল ব্যক্তিরা কখনোই তোমাকে সরাসরি জিজ্ঞেস করবে না, তুমি কীসে চাকরি করো। যদি জিজ্ঞেস করেও থাকে, তা বলবে ভিন্নভাবে। প্রশ্নটা ঘুরিয়ে মার্জিত ভাষায় করবে। যেখানে তোমার উত্তর দিতেও কোনো অসুবিধা হবে না।

তোমাদের মাথায় হয়ত এটাই ঘুরছে যে, বেকার মানুষদের এই প্রশ্নটা অনেক পোড়ায়। কথাটা আংশিক সত্য। এমনও অনেক ব্যক্তি আছে যারা চাকরি করে এবং ভালো টাকাই উপার্জন করে। তাদেরও অনেকে এই প্রশ্নে বিচলিত হয়। এই যেমন– সমাজে এমন কিছু পদ যেমন লাশ কাটার ডোম, সরকারের ট্যাক্স সংগ্রহকারী কিংবা অন্য কোনো চাকরি, যা তারা সবার থেকে লুকাতে পছন্দ করে। মূলত দেখা যাচ্ছে যে এই অত্যাবশক প্রশ্নটা মানুষকে শুনতেই হয়। কিন্তু অনেকেই এই প্রশ্নটা পছন্দ করছে না!

আমাদের চারপাশে এমন অনেক বুদ্ধিমতী এবং দক্ষ নারীরা রয়েছেন যারা শিক্ষা জীবনে অনন্যসাধারণ নজির রেখে গেছেন। তারা সব ক্ষেত্রে উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত রাখলেও বিয়ের পরবর্তী জীবনে ক্যারিয়ারকে নিজেদের পরিবারের জন্য বিলিয়ে দেন। নিজের সন্তান স্বামী, এসবের জন্য নিজের ক্যারিয়ারের চিন্তা আর করে উঠেন না।

ইতর প্রকৃতির কিছু মানুষ রয়েছে, যারা এই মহৎ নারীদের 'আপনি কীসে চাকরি করেন?' এই প্রশ্নটা করে মানসিক প্রশান্তি লাভ করেন। সেই সব নারীরা যখন পারিপার্শ্বিক নানা ব্যাপার তুলে শেষে বলেন 'আমি একজন গৃহিণী।' ওই লোকেরা তখন টিটকারির সুরে বলেন 'ওহ, আচ্ছা!' বোঝা উচিত, প্রশ্নটা অনেকের কাছেই সুখকর নয়। তাই জ্ঞানী ব্যক্তিরা মানুষকে এই প্রশ্নটা থেকে দূরে রাখেন।

আবার আপনি যখন অন্য কারো পদবি কিংবা চাকরির অবস্থা না জেনেই তার সাথে মিশবেন, সে নিজেকে অনেক খুশি মনে করবে। কারণ সে কী চাকরি করে আপনি তা না জেনেই তার ঘনিষ্ঠ হচ্ছেন।

কৌশল ২৪
তোমার পেশা কী - না!

সমাজে অনেকেই তার পেশাদারি জীবনের অবস্থান গোপন রাখতে চায়। 'তুমি কী করো?' এই প্রশ্নটা তাদের অস্থিরতায় ফেলে দেয়। তুমি যদি বুদ্ধিমান হয়ে থাকো, তবে এই একই প্রশ্নটা ভিন্নভাবে করতে পারবে। যাতে ওই লোকটিকে বিব্রতকর অবস্থায় না পড়া লাগে!

কীভাবে এই প্রশ্নটি করবে? এটা জানতে নিচের অংশটা পড়তে পারো।

তাহলে কীভাবে জিজ্ঞেস করব?

মানুষ তার জীবিকার তাগিদে কী কী করে থাকে বলতে পারো? আর সেটা সোজাসুজি জিজ্ঞেস করলে সে বিব্রত হতে পারে। সহজেই কাউকে এভাবেও বলা যায় না।
তাহলে তুমি কীভাবে তাকে জিজ্ঞেস করবে, সে জীবিকা নির্বাহের জন্য কী করে? আমি ব্যক্তিগতভাবে কাউকেই সরাসরি বলি না যে তুমি কী করো? বরং আমি সবাইকে জিজ্ঞেস করি, সে কীভাবে তার দিনের সময়গুলো পার করে।
এভাবে বললে সবাই যেন হাঁফ ছেড়ে বাঁচে। একজন মা, যে কি না তার ক্যারিয়ার রেখে পরিবার সামলাচ্ছে, সে তার নিত্য কাজকর্মের বিবরণ দেয়। কীভাবে সে তার ভবিষ্যৎ প্রজন্মকে গড়ে তুলছে। যারা তাদের কর্ম পরিবেশ নিয়ে শঙ্কিত, তারাও খুবই স্বাচ্ছন্দ্যে উত্তর দিয়ে দেয়। একজন ডোমের জন্য যেমন প্রশ্নটা প্রাসঙ্গিক তেমনই একজন ব্যবসায়ীর জন্যও অনুকূলে। যারা বিভিন্ন কোম্পানিতে কর্মরত তারা তাদের কাজ সম্পর্কেও বলে যেতে চান। তাদের অনুভূতি নিয়ে বলেন। এভাবে জিজ্ঞেস করলে সবাই একটা সেইফ সাইডে থাকেন।

এটা বুঝতেই পেরেছো, তোমাকে কী করতে হবে। তোমাকে সুন্দর করে জিজ্ঞেস করতে হবে, আপনি কী কী করে আপনার নিত্য দিনগুলো পার করেন?

পর্ব ২৫
খোলামেলা জীবনবৃত্তান্ত!

নিজের মৌখিক জীবনবৃত্তান্ত সাজিয়ে নাও

জিন্দেগির বিভিন্ন পর্যায়ে, কোনো সেমিনারে, ব্যবসায়িক মিটিংয়ে এমনকি রেলে কিংবা বাসে আমাদের সাথে অনেকেরই পরিচয় হয়েছে। তাদের সাথে যখন পরিচিত হচ্ছো, তখন শতকরা ৯৯% মানুষ তোমার কাছে জানতে চায়, তুমি কী করো? এই প্রশ্নটা এড়িয়ে যাওয়ার মতো কিছু নয়। এজন্য সফল ব্যক্তিরা এই প্রশ্নটাকে খাটো করে দেখে না। তারা উপযুক্ত জবাব খুঁজে নেয় এবং সেটাই উক্ত ব্যক্তিকে জবাব দেয়।
অনেকেই চাকরির জন্য সিভি পাঠাও বিভিন্ন কোম্পানিতে। সিভিতে তোমার জীবনের অর্জন থেকে শুরু করে গুরুত্বপূর্ণ কিছুই বাদ যায় না। ওটা একবার তৈরি হয়ে গেলেই অসংখ্য কোম্পানিতে ওটা পাঠিয়ে দিয়ে তুমি ভাবছো, হয়ে গেছে কাজ। বিপরীতে তুমি ভুলেই গেছো যে, তুমি নিজের কাজকে সহজ করতে গিয়ে আরো জটিল করে ফেলেছো। প্রতিটি কোম্পানি তাদের নির্দিষ্ট কাজের জন্য আলাদা আলাদা পদবির লোক চাচ্ছে। সবখানে তুমি একই সিভি দেওয়ার অর্থ

তোমার সমস্ত যোগ্যতা সবখানেই প্রযোজ্য? এক্ষেত্রে গুণী ব্যক্তিরা কী করে জানতে চাও?

আমার বন্ধু রবার্টো, এক বছর যাবৎ চাকরি থেকে দূরে ছিল। বেচারা হাঁফিয়ে উঠেছিল বলে এই বছর খানেক অন্যভাবে নিজেকে আবিষ্কার করেছে। কিন্তু জীবন চালাতে গেলে চাকরির বিকল্প নেই। সে সিদ্ধান্ত নিল, আবার চাকরি করবে। চাকরির বিজ্ঞপ্তি দেখে রবার্টো দুইটা কোম্পানিতে তার সিভি পাঠিয়েছে। একটা আইসক্রিম কোম্পানি এবং অন্য কোম্পানিটা বহুজাতিক খাদ্য নিয়ে বিভিন্ন দেশের সাথে কাজ করে থাকে। দুই কোম্পানির চাহিদা যেমন ভিন্ন, তেমনই কাজও ভিন্ন। রবার্টো খোঁজ নিয়ে জেনেছে আইসক্রিম কোম্পানি লোকসানে চলছে বেশ অনেকদিন ধরে। অন্যদিকে ফুড কোম্পানিটা বিভিন্ন দেশের কর্মীদের সাথে যোগাযোগের দক্ষতাকে গুরুত্বপূর্ণ মনে করছে। সে আইসক্রিম কোম্পানিতে যে সিভি পাঠাল, তাতে তার অভিজ্ঞতার ঘরে লিখে দিল, সে কীভাবে একটা কোম্পানির আয় তিন বছরে দ্বিগুণ করে দিয়েছিল। আর বহুজাতিক ফুড কোম্পানির সিভিতে লিখল, সে ইউরোপের বিভিন্ন দেশের বাজার নিয়ে কতটা গভীরভাবে কাজ করেছে।

আশ্চর্যজনক হলেও সত্য, দুটো কোম্পানিই তাকে চাকরির অফার করল। এবার দাবার গুটি চলে এলো রবার্টোর কোর্টে। সে সুযোগটা কাজে লাগিয়ে দুটো কোম্পানিকে প্রতিযোগিতায় লাগিয়ে দিল, এই বলে যে অমুক কোম্পানি আমাকে এর চেয়ে অনেক বেশি স্যালারি দিতে চাচ্ছে, তোমারা কি এর চেয়ে বেশি দেবে? শেষ পর্যন্ত প্রতিযোগিতায় আইসক্রিম কোম্পানি তাকে অফার করা বেতনের দ্বিগুণ বেতন দিয়ে নিয়োগ করে নিল।

গল্পটা রবার্টোর সফলতার হলেও তোমাদের জন্যও সমানভাবে প্রযোজ্য। অতএব তোমাকে অবশ্যই কোম্পানির চাহিদা অনুযায়ী সিভি পাঠাতে হবে। তারা যেন তোমার সিভি দেখে এটাই বুঝে, আরেহ এই লোক তো আমাদের কোম্পানির জন্য উপযুক্ত। যেন ওই সিভিটা তাদের জন্যই তৈরি করা। তোমার সফলতাগুলো আলাদা করে জমা করে রাখো। প্রতিষ্ঠান বুঝে তুমি তোমার যোগ্যতা লিখে পাঠাও। তোমাকে ডাকতে বাধ্য।

একবার ভেবেছো কি– সিভি যেমন কোম্পানি বুঝে পাঠাচ্ছো, 'তুমি কী করো?' এই প্রশ্নের উত্তরও মানুষ বুঝে দিচ্ছ না কেন? কীভাবে ওটা সামলাবে ভাবছো তো, পরের অধ্যায়টা তোমার জন্যই লিখা।

আমার পেশা যেভাবে তোমার কাজে দেবে

প্রথম সারির বিক্রয়কর্মীরা তাদের কথার শুরুটাই করে লাভ দিয়ে। ধরো তুমি একজন বিক্রয়কর্মী। তোমার সামনে একজন মক্কেল আছেন যাকে তুমি তোমার সেবা দিয়ে আকৃষ্ট করতে চাও। শুরুটা কীভাবে করবে?

একটা উদাহরণ এমন হতে পারে, 'আমার নাম জনসন, আমি একজন বিক্রকর্মী। আমি কি আপনার সাথে একটু কথা বলতে পারি?'

এমন করে বললে তোমার সফলতার সম্ভাবনা অনেক কম। তারচেয়ে তুমি এভাবে শুরু করতে পারো, 'হেই, আমি জনসন এবি লিমিটেডের সেলস ডিপার্টমেন্ট থেকে বলছি। তোমার কোম্পানির লভ্যাংশ ২০ থেকে ৩০% বাড়াতে চাচ্ছো আগামী বারো মাসের মধ্যে? তাহলে তোমাকে আমি আমাদের এই পলিসিটা জানাচ্ছি।'

কথা শুরু করলে ক্রেতার লাভের অংশ বলে। যখনই তুমি সরাসরি তাকে জানিয়ে দিয়েছো, কীভাবে সে এক বছরের ভেতরে এতটা লাভ পেতে পারে, সে অবশ্যই তোমার সাথে এ নিয়ে কথা বলতে আগ্রহী হবে। কে না ব্যবসায়ের উন্নতি চায়?

যেই সেলুন থেকে আমি চুলের যাবতীয় স্টাইল এবং কাটিং নিয়ে থাকি, তার মালিকের নাম গ্লোরিয়া। গ্লোরিয়ার সাথে আমার পরিচয় একটা অনুষ্ঠানে। পরিচয়ের এক পর্যায়ে সে জানাল, সে একটা সেলুন চালায় যেখানে নারী ব্যবসায়ীদের এমন সব চুলের কাটিং দেওয়া হয়, যা ব্যবসায়িক জীবনে যেমন আকর্ষণীয় দেখায়, তেমনই ব্যক্তি জীবনেও সমান মানানসই।

গ্লোরিয়ার কথায় আমি এতটাই আকর্ষিত হলাম যে, নিজেই যেচে তার দোকানের কার্ড চেয়ে নিলাম এবং আমি তার নিয়মিত বাঁধা সেবা গ্রহীতা হয়ে গেলাম।

এর প্রায় সাত মাস পর গ্লোরিয়াকে আরেকটা অনুষ্ঠানে দেখলাম। এক খয়েরি চুলের মহিলার সাথে কথা বলছে সে। তাকে না জানিয়ে একটু আঁড়ি পেতে দেখলাম, সে কী নিয়ে কথা বলছে। সে ওই মহিলাকে বলছে, তার সেলুনে খয়েরি চুলের মহিলাদের জন্য স্পেশাল ব্যবস্থা রয়েছে। তারা খয়েরি চুলকে নীল চুলে পরিবর্তন করতে বিশেষভাবে অভিজ্ঞ। অথচ আমি এতদিন তার সেলুনে গেলেও খয়েরি চুলের কোনো কাস্টমারই আসতে দেখিনি!

অনুষ্ঠান শেষে গ্লোরিয়াকে দেখলাম অনুষ্ঠান আয়োজকের ছোটো মেয়েটাকে বুঝাচ্ছে, তাদের সেলুন কীভাবে তরুণীদের দারুণ সব আধুনিক কাটিং দিয়ে আসছে।

তার এমন ব্যবসায়িক কথোপকথন আমাকে দারুণভাবে আকর্ষণ করেছে। 'তুমি কী করো?' এই অত্যাবশক প্রশ্নটাকে সে যেভাবে তার ব্যবসায়িক উন্নতিতে কাজে লাগাচ্ছে এবং সে সফলও! তুমি কী করো, এর উত্তর এক শব্দে না দিয়ে গ্লোরিয়ার মতো করে দিতে পারো, যেটা তোমাকে বাড়তি আয়ের সুযোগ করে দিবে।

তোমার পেশাটাকে এমনভাবে তুলে ধরো যেন সেটা মানবসেবার জন্যই করা। এটা অবশ্যই সত্য প্রত্যেকটা কর্মই প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে মানবসেবায় নিয়োজিত।

এই যেমন তুমি একজন ক্যারাটে প্রশিক্ষক। তুমি তোমার পেশাটাকে এভাবে বলতে পারো, 'আমি মানুষকে ক্যারাটে শেখাই যাতে করে সে নিজেকে রক্ষা করতে পারে, নানাবিধ বিপদ থেকে। বিশেষ করে মেয়েদের জন্য তো ক্যারাটে অনেক দরকারি। এখন যে একটা অবস্থা চলছে, উফ!'
আবার ধরো তুমি তৃতীয় পক্ষ হিসেবে যেকোনো কাজ করে দাও। সমাজে এই পেশাকে দালাল হিসেবে চিহ্নিত করলেও তুমি এভাবে বলতে পারো, 'আমি মানুষকে জায়গা জমি কিনতে পরামর্শ এবং সহায়তা দেই।'

কৌশল ২৫
খোলামেলা জীবনবৃত্তান্ত!

কোনো কোম্পানিতে ভালো পদের চাকরি পেতে অবশ্যই আমাদের সতর্কতার সাথে আমাদের সিভি পাঠাতে হয়। গৎবাঁধা সিভি না পাঠিয়ে ওই পদের উপযোগী যোগ্যতাগুলো যুক্ত করে যদি সিভি পাঠানো হয় তবে এর গ্রহণযোগ্যতা অনেকগুণে বেড়ে যায়।
বাস্তবজীবনেও তোমাকে এরকম বেছে বেছে নিজের ব্যাপারে বলতে হবে। তোমাকে যদি কেউ জিজ্ঞেস করে, 'তুমি কী করো?'
তবে অবশ্যই তুমি অপর ব্যক্তির উপরে ভিত্তি করেই তোমার জবাবটা দেবে। জবাবটা দিয়ে তুমি তার থেকে যদি ব্যবসায়িক, ব্যক্তিগত কিংবা কোনো একটা বড় সম্পর্ক স্থাপন করতে পারো তাহলেই তোমার স্বার্থকতা।

পর্ব ২৬
তোমার নিজস্ব শব্দভান্ডার

তোমার আভিজাত্যকে ফুটিয়ে তোলার সহজ পথ
'নাহ... এটা তোমার সাথে যায় না!'
এই কথাটা যেমন তুমি অনেক জায়গায় শুনেছো, পাশাপাশি অনেক জায়গায় ব্যবহারও করেছো। উড়ে এসে জুড়ে বসা কিছু মানুষ নিজেদের অত্যধিক 'উঁচু' প্রমাণ করতে গিয়ে অনেক ভারী ভারী কথা বলতে দেখা যায়। কথাগুলো কেন যেন তাদের সাথে যায় না! তুমি যখন সবটা মেলাবে মনে হতে থাকবে, কোথায় যেন ঠিক মিলছে না!
'যত বড় মুখ নয় তত বড় কথা!' এই প্রবাদটা নির্ঘাত ওদের দেখেই বানিয়েছিল। বড় বড় মানুষরা হুটহাট কথা বলে ফেলেন না। ছোট্ট কিংবা বড় যেকোনো কথা বলে ফেলার ক্ষেত্রে তাদের একটা কার্যকরী কৌশল হচ্ছে 'ভুল করা যাবে না।' মুখ দিয়ে যা-ই বের হবে তা হতে হবে পরিপূর্ণ শুদ্ধ। তারা যেমন কোট, টাই, শার্ট

ইত্যাদির ব্যবহার করেন নিজের ব্যক্তিত্ব বুঝে, তেমনই কথাও বলেন নিজের ব্যক্তিত্ব হিসেব করে।

একই কথা বারবার শুনতে বিরক্ত লাগে, এটা তারা মাথায় নিয়েই চলেন। ওইসব ব্যক্তির শব্দের ভান্ডার অনেক বড়। তারা একই শব্দ বারবার বলে তোমায় বিস্বাদ দেবে, এমনটা ভুলেও ভেবো না।

একই প্রশংসা বারবার শুনলে যেমন তোমার আগ্রহ চলে যায়, তেমনই একই ধরনের কথা এক সময় গুরুত্বহীন হয়ে পড়ে। একজন সুন্দরী রমণী, 'আপনি দেখতে অনেক সুন্দর।' এই বাক্যটা অসংখ্যবার শুনে অভ্যস্ত। তার কাছে এই ওয়ার্ডটা আস্তে আস্তে গুরুত্বহীনতার পর্যায়ে চলে গিয়েছে। তার প্রশংসা করতে চাও? তোমার উচিত তাকে নতুন কিছু শোনানো। একই শব্দের অনেকগুলো সমার্থক শব্দ থাকে। ওগুলো ব্যবহার করতে চেষ্টা করো। খেয়াল রেখো, যা বলছো তা যেন তোমার ব্যক্তিত্বের সাথে ফুটে ওঠে। এক সময় যখন অভ্যস্ত হয়ে যাবে তখন ওগুলো মুখের বুলির মতো হয়ে বুলেটের বেগে ছুটবে।

পুরুষরা শোনো

নারীদের একটা গোপন বিষয় ফাঁস করে দিচ্ছি। অধিকাংশ পুরুষই জানেন না, প্রত্যেকটি নারী আয়নার সামনে নিজেকে দেখতে কতটা পছন্দ করেন! নিজের সাজগোছ করা চেহারাটা দেখে যতক্ষণ না সে সন্তুষ্ট হচ্ছে, ততক্ষণ সে সাজতেই থাকবে। মেয়ে হিসেবে আমিও ব্যতিক্রম ছিলাম না। এক যুগ আগের কথা। তখন সাজতে আমার সময় লাগত পনেরো থেকে কুড়ি মিনিট। আয়নায় নিজেকে দেখতে ভালো লাগত। এমন একটা প্রেক্ষাপট কল্পনা করো, তুমি ঘণ্টাব্যাপী সাজলে, সিঁড়ি দিয়ে নামতেই দেখলে তোমার স্বামী ক্যাবলার মতো তোমার দিকে তাকিয়ে আছে। তার দিক থেকে তুমি কী আশা করো? অবশ্যই প্রশংসাসূচক কিছু।

অথচ সে হামি দিতে দিতে বলল, 'উফ, অবশেষে তাহলে তুমি যাওয়ার জন্য প্রস্তুত? চলো বেরুনো যাক।' ওই নারীর মনের অবস্থা কল্পনা করতে পারো?

প্রতিটি নারীই প্রশংসা শুনতে ভালবাসে। কিন্তু সেটা যেন কথার কথা না হয়ে বসে! এক যুগ আগের ঘটনায় ফিরে যাই। আমি সাজুগুজু করে বসার ঘরে আসলাম। দেখলাম আমার বন্ধু গ্যারি বসে আছে। আমাদের ওদিন ঘুরতে বেরুনোর কথা ছিল। গ্যারি আমায় দেখে হেসে বলল, 'লেইল তোমাকে আজ দারুণ লাগছে।'

আমি হাসলাম। ভেতর থেকে ভালো লাগতে শুরু করল। গ্যারির সাথে আমার এরপর প্রায় মাসেই দেখা হতে লাগল। সে প্রতিবারই হেসে বলে উঠে, 'লেইল, তোমাকে আজ দারুণ লাগছে।'

আস্তে আস্তে এটা বিরক্তিকর হয়ে উঠল! আরেহ বাবা! দেখলেই, দারুণ লাগছে! দারুণ লাগছে, এটা কেমন কথা? আজ বারো বছর পরেও গ্যারির সাথে আমার

দেখা হয়। কারণ আমাদের বাসা একই কলোনিতে। বেচারা গ্যারি বদলায়নি। সে বোধহয় প্রতিজ্ঞা করে ফেলেছে, তার জান যাক তাও আমাকে দেখলেই বলবে, 'লেইল, তোমাকে আজ দারুণ লাগছে।'
আমার ধারণা, আমি যদি রাতের ঘুমানোর পোশাক পরেও তার সামনে দাঁড়াই, সে একই কথাটাই বলবে, 'লেইল, তোমাকে আজ দারুণ লাগছে!'

কিছু সেমিনারে কাজ করার খাতিরে কিছু বিষয়ে আমি ব্যক্তিগত এক্সপেরিমেন্ট করতে আরম্ভ করলাম। অপরিচিত সেচ্ছাসেবী নারী-পুরুষদের একত্রিত করে তাদের স্বামী-স্ত্রীর চরিত্রে অভিনয় করতে বললাম। আর তাদের কাজ হবে, আলাদা আলাদা স্বামীরা নতুন নতুন শব্দে তার স্ত্রীকে প্রশংসা করবে।
'ডার্লা, তোমাকে আজ অসম্ভব সুন্দর দেখাচ্ছে।' একজন স্বামী বলল।
আরেকজন বলল, 'ডার্লা, তোমার রূপ তো আজ যেন সবাইকে ঝলসে দিচ্ছে। ঘটনা কী?'
তৃতীয় পুরুষ বলল, 'ডার্লা, এই শাড়িতে তোমাকে পুরো অন্যরকম লাগছে। খুব সুন্দর সেজেছো।'
ফলাফল খুবই পজেটিভ। ডার্লা প্রতিটি প্রশংসায় আলাদা আলাদা করে পুলকিত হয়েছে। অনেকগুলো নারী থেকে তাদের অনুভূতি জানতে চাওয়া হলো। সব নারীই জানিয়েছে, প্রশংসাগুলো তাদের মনে ধরেছে।
এই যে ভদ্রলোকেরা, শব্দের খেলা কিন্তু নারীদের উপরে দারুণ কাজে দেয়, খেয়াল থাকে যেন।

নর-নারী বিষয়ক আরো কিছু পরামর্শ

কোনো একটা অনুষ্ঠানের শেষ মুহূর্তে আয়োজককে তার অনুষ্ঠান পরিচালনার গুণগান করাটা একটা সাধারণ ভদ্রতা।
'আপনার প্রোগ্রামে এসে দারুণ একটা সময় কাটিয়েছি। ধন্যবাদ মশাই।' এই কথাটা বলার জন্য মনস্থির করে নিয়েছো?
তাহলে তুমি ভুলে যাচ্ছো এই কথাটা সবাই-ই বলে গেছে। এর মধ্যে নতুনত্ব কী? কথার কথা হিসেবে এই বাক্যটাকে নেওয়া হয়। কিন্তু এমন যদি হয়, তোমার প্রশংসা শুনে আয়োজকের চোখ জ্বলজ্বল করে ওঠে খুশিতে? খুব কঠিন কিছু না। একই কথাগুলো একটু অপ্রচলিত শব্দে বলা, যেভাবে অন্যরা সাধারণত বলে না। আয়োজকের সামনে যাও। হেসে একটু কোলাকুলি করে বলো, 'এত জাঁকজমকপূর্ণ অনুষ্ঠান করাটা আসলেই টাফ। একটা অন্যরকম অন্যরকম ব্যাপার ছিল আপনাদের আয়োজনে। চমৎকার হয়েছে।'
একটু আলাদাভাবে বলতে গেলে প্রথম দিকে মুখে আটকাতে পারে। কিন্তু যখন এই শব্দগুলো তোমার জীবনের একটা অংশ হয়ে যাবে, দেখবে তোমার কথাগুলো কতটা মধুর শোনাচ্ছে। আয়োজক তোমার প্রতি আলাদা কৃতজ্ঞ থাকবে।

কৌশল ২৬

তোমার নিজস্ব শব্দভান্ডার

বহুল ব্যবহৃত শব্দগুলো ব্যবহারের চেয়ে নিজেকে একটু আলাদা শব্দের সাথে পরিচিত করাটা তোমাকে অন্যদের থেকে আলাদা করে তুলবে। এজন্য তোমাকে হাজারটা নতুন শব্দ খোঁজা লাগবে না। বরং অর্ধশতাধিক নতুন শব্দ তোমার জীবনের সাথে মানিয়ে নিলেই দেখবে, তোমার কথার জোর অনেকটা বেড়ে গেছে। ব্যাপারটা পুরাতন জুতো পরিবর্তন করে নতুন জুতো পরিধান করার মতো ব্যাপার। একটা নতুন শব্দ মাস দুয়েক ব্যবহার করলেই ওটা তোমার অন্যসব শব্দের মতো একটা পরিচিত শব্দ হিসেবে রপ্ত হয়ে যাবে। অথচ তুমি ভেবেও পাবে না, কীভাবে এই ছোট্ট কিছু শব্দ তোমাকে, তোমার কথাকে তোমার ব্যক্তিত্বের অংশ করে নেবে। দেখো, ওইসব মানুষ তোমায় পছন্দ করছে।

পর্ব ২৭

ওটা তো আমি জানি, এমনটা প্রকাশ করা থেকে দূরে থাকো

তোমার সঙ্গীকে আবিষ্কার করতে দাও তোমাদের মিলগুলো

শিকারি পশুদের একটা বিশেষ মিল আছে। এরা দলবদ্ধভাবে শিকার করতে পছন্দ করে। সিংহী, হায়েনা, নেকড়ে, শেয়াল ইত্যাদি শিকারি পশু এদের অন্যতম। শিকারি পশুরা সিদ্ধান্ত নিতে কখনোই দেরি করে না। ক্ষুধার্ত অবস্থায় শিকারকে বাগে পাওয়া গেছে অমনি ঘোঁৎ করে ঝাঁপিয়ে পড়ে ওরা। দলগতভাবে কাজটা সম্পন্ন হয় বলেই শিকারি প্রাণীরা এখনো খুব ভালোভাবে টিকে আছে।

মানব সমাজ আর পশু সমাজের এটাই বড় ফারাক। মানব সমাজে বড় হতে হলে হুট করে ঝাঁপিয়ে পড়লেই হয় না। অন্যের সাথে তোমার ভালো মিল থাকতে পারে। কিন্তু তুমি যদি ওটাকে আমলে না নাও তবে বিপদ। আবার যদি তাড়াহুড়ো করে আমলে নাও, তাও বিপদ! সমাজের সফল ব্যক্তিরা এজন্য সঠিক সময়ের অপেক্ষায় থাকে। তোমার পাশে বসে থাকা ভদ্রলোক, তোমার সাথে এমন বিষয় নিয়ে আলোচনা করছেন যেটা নিয়ে তোমার ভালো ধারণা রয়েছে, হতে পারে তোমার শহর নিয়েই কথা বলছেন তিনি। নিজের শহরের নাম শুনে উত্তেজনা রাখতে না পেরে বলে দিলে, 'বাহ! আপনি তো আমার শহর নিয়ে বলছেন। আমি সবই জানি।'

তাহলেই সব শেষ। সব শেষ কেন? নিচের প্রাসঙ্গিক ঘটনাটা তোমার জন্য–

টেলিভিশনে তোমরা নিশ্চয়ই বরফের উপরে স্কাইয়িং করতে দেখেছো। উঁচু জায়গা থেকে বরফের উপরে স্কাইয়িং করার মজাটাই অন্যরকম। এক ভদ্রলোকের সাথে আলোচনা প্রসঙ্গে আমি জানালাম, কোন কোন জায়গায় আমি স্কাইয়িং করেছি। স্কাইয়িং করার আনন্দ তাকে বর্ণনা করতে গিয়ে কিছুটা আবেগপ্রবণ হয়ে গেলাম। তোমরা তো জানোই, নিজের অভিজ্ঞতা বর্ণনা করার মুহূর্ত হয় অসাধারণ, যদি তোমার শ্রোতা মনযোগী হয়। কৃত্রিম বরফ আর প্রাকৃতিক বরফ দুটোর মাঝে যে পার্থক্য আছে এবং প্রাকৃতিকভাবে তৈরি বরফে স্কাইয়িংয়ের মজাটা সর্বাধিক, এটাও ভদ্রলোককে জানিয়ে দিলাম। এছাড়া স্কাইয়িং স্পটের আশপাশের হোটেলগুলোর বর্ণনা দিলাম। এর মধ্যে আমার সবচেয়ে আকর্ষণীয় লেগেছে আসপেনের স্কাইয়িং। আসপেন শহরটা স্কাইয়িংয়ের জন্য বেশ বিখ্যাত।

স্বভাবতই একতরফা বকবক করে আমি একটু থামলাম। ভদ্রলোককে জিজ্ঞেস করলাম, 'আপনি স্কাইয়িং পছন্দ করেন?'

তিনি হেসে উঠলেন, 'প্রচণ্ড! আসপেনে আমার নিজস্ব একটা অ্যাপার্টমেন্ট আছে।'

ভদ্রলোকের উত্তর আমাকে চমকে দিল! বলে কী! আমি যেই আসপেনের বর্ণনা তাকে দিচ্ছিলাম, ওখানে তার নিজের অ্যাপার্টমেন্ট রয়েছে? স্কাইয়িংয়ের ঝোঁকে অ্যাপার্টমেন্ট কিনে ফেলেছেন দেখে আমি প্রচণ্ড পরিমাণে চমকালাম। ভদ্রলোক যদি শুরুতেই বলে দিতেন আসপেনে তার অ্যাপার্টমেন্ট রয়েছে তবে হয়ত স্কাইয়িং নিয়ে আমি এত কিছু বলতামই না। তার কৌশলটা আমার ভালো লেগেছে। তার ব্যক্তিত্বের এই দিকটা অসাধারণ।

পদ্ধতিটা এমন, মনযোগ দিয়ে অন্যের কথা শুনবে, যদিও ওই বিষয়টা নিয়ে তোমার যথেষ্ট জ্ঞান রয়েছে। তারপর সময় বুঝে তাকে বলে ফেলো, 'জায়গাটা অনেক দারুণ। আমি তো ওখানেই থাকি।' অথবা 'ওখানে আমার প্রায়শই যাওয়া হয়।'

ওহ! আমি নিশ্চিত আপনি আমার কথা শুনতে বিরক্তবোধ করেছেন!

ভদ্রলোকের স্কাইয়িং সম্পর্কে বর্ণনার কৌশলটা আমার মাঝে ভালো প্রভাব ফেলল। টেকনিকটা প্র্যাকটিক্যালি অন্যদের উপরে প্রয়োগ করার লোভ আমি সামলাতে পারলাম না। কিছুদিনের মাঝে সুযোগটাও হাতের মুঠোয় এসে গেল। মনে মনে ভাবলাম, দেখি ট্রাই করে!

এক ভদ্রমহিলার সাথে পরিচয় হলো একটা ভোজসভায়। মহিলা ভ্রমণ নিয়ে দারুণ আগ্রহী। তিনি সর্বশেষ ভ্রমণ করেছেন ওয়াশিংটন ডিসি। ওয়াশিংটন ডিসি আমার জন্ম শহর এবং ওখানেই আমার বেড়ে ওটা, যা আমি ভদ্রমহিলার কাছে গোপন করলাম।

মহিলা জানালেন, ওয়াশিংটন ডিসি জায়গাটা এত সুন্দর যে, তিনি ভাষায় প্রকাশ করতে পারবেন না! পুরোনো মন্দিরগুলো তাকে অনেক বেশি আকর্ষণ করেছে। এছাড়া রক ক্রিক পার্কে সাইকেল চালানোটা তার জীবনের শ্রেষ্ঠ অভিজ্ঞতার একটা। তার ভ্রমণটা বেশি আকর্ষণীয় হয়েছে তার স্বামী সাথে থাকায়। ভদ্রমহিলার

সৌন্দর্য বর্ণনা আমায় মুগ্ধ করল। আমার এক্সপেরিমেন্টের জন্যও পারফেক্ট সময় এটা, ভেবে নিলাম। আমি স্মিত হেসে বললাম, 'আপনি শহরতলীর দিকে যাননি? ওদিকটা আরো সুন্দর।' সুন্দর সুন্দর কিছু জায়গার বর্ণনা তাকে করলাম।
ভদ্রমহিলা চোখ কপালে তুলে নিলেন! বললেন, 'আপনিও ওয়াশিংটন ডিসিতে ঘুরতে গিয়েছিলেন?'
আমি আবার স্মিত হেসে বলি, 'অনেকদিন যাওয়া হয়নি বাসায়। বাবা যেতে বলে প্রায়ই।'
ভদ্রমহিলা উত্তেজনায় চোখ মুখ আরো বড় করে ফেললেন, 'মাই গড! আপনি আগে বলবেন না আপনার জন্মস্থান ওয়াশিংটন ডিসিতে! আমি বোধহয় আপনার নিজের শহরের বর্ণনা দিতে গিতে আপনাকে বোরিং করেছি! অথচ আপনি আমার থেকে ভালোই জানেন। ওটা তো আপনারই শহর!'
আমিও হাসলাম, 'আরেহ নাহ, নিজের শহরের বর্ণনা অন্যের মুখে শুনতে ভালোই লাগে। আমি দারুণ উপভোগ করেছি। বোরিং হলে এত মনযোগ দিতাম?'
'কাজে লেগেছে।' ভদ্রমহিলা আমার জবাবে সন্তুষ্ট হয়েছেন। কৃতজ্ঞ দৃষ্টিতে আমার দিকে তাকাচ্ছেন, এই দৃষ্টি আমার চেনা আছে বেশ। হ্যাঁ, আমি আরেকজন বন্ধু পেয়ে গেছি।
তোমরাও এমনটা করে দেখো। শুরুতেই হুট করে না জানিয়ে সময় বুঝে তাকে অনুভব করতে দাও, তুমি ওই ব্যাপারটা নিয়ে অনেকটা বেশি জানো। দেখবে তোমাদের দারুণ সময় কাটবে।

কৌশল ২৭
'আরেহ, ওটা তো আমি জানি', এমনটা প্রকাশ করা থেকে দূরে থাকো

যখন তোমার জানাশোনা একটা বিষয় নিয়ে অন্য কেউ গল্প করতে চায়, অবশ্যই মনযোগ দিয়ে তার গল্পটা শুনো। বুঝতেই দিও না যে, তুমি সবটা জানো। সবশেষে তাকে জানাও তুমি কতটা জানো শহরটা কিংবা ব্যাপারটা নিয়ে।
তোমার সাথী তখন চমকে ভাববে আরেহ, এই লোকটা এতটা জেনেও চুপচাপ মনযোগ দিয়ে শুনেছে। তোমার প্রতি তার কৃতজ্ঞতা এবং আগ্রহ দুটোই বাড়বে।

(সতর্কতা : তোমার জানাশোনা প্রকাশে আবার এতটাই দেরি করে ফেলো না যে, তার কাছে ওটা বোরিং হয়ে বসে। ভালো কথা, এমনভাবে ওটা প্রকাশ করো না যে, সে তোমায় কৌশলী ভেবে বসে!)

পর্ব ২৮
যোগাযোগ

'তুমি/তোমরা' দ্বারা শুরু করো

প্রতিটি বাচ্চা স্বতন্ত্র এবং আলাদা। কিন্তু তাদের মাঝে একটা ব্যাপার বেশ কমন। চিন্তা-চেতনায় তারা এক। বাচ্চারা 'আমি', 'আমার', 'আমাদের' এই গণ্ডির বাইরে চিন্তা করতে পারে না। সকল কিছুর কেন্দ্রে সে নিজেকে রাখে। বাচ্চাদের ধারণা পৃথিবী তাকে কেন্দ্র করে ঘুরছে। এই যেমন একটা বাচ্চার ফুটবল কেনার শখ হলো, সে ওটা কিনেই ছাড়বে। বাচ্চাটা তার পরিবারের আর্থিক অবস্থাকে বুড়ো আঙুল দেখায়। সে সবসময় 'আমি' কেন্দ্রিক। অন্য সবাইকে সে থোড়াই কেয়ার করে।

কিন্তু সভ্য সমাজে একজন বুঝদার মানুষ কখনোই আমি কেন্দ্রিক হতে পারে না। আরেকজনের সুযোগ-সুবিধাও তাকে বেশ দেখতে হয়। কখনো ভেবে দেখেছো কি, তুমি কি আদৌ শিশুসুলভ চিন্তাভাবনা থেকে বের হতে পেরেছো? হয়ত উত্তরটা হবে, না। তুমি যত কিছুই বলো না কেন, প্রতিটি মানুষ সভ্যতা এবং আধুনিকতার একটা মুখোশ পরে আছে। এই মুখোশের আড়ালে সে ওই বাচ্চাটিই রয়ে গেছে, যে নিজেকে সবার উপরে প্রাধান্য দেয়। যেকোনো কাজ করার পূর্বে সে ভাবে, 'এটা আমার কতটা উপকার করবে?' মনে মনে এমন ভাবে না, এটা কেউ-ই মানবে না।

ধরো তুমি তোমার অফিসের সুন্দরী সহকর্মীকে বললে, 'বুঝলে জলি, নতুন একটা ইন্ডিয়ান রেস্টুরেন্ট খুলেছে। গেলেই বুঝবে, ওটা অসাধারণ। ডিনারে আমার সাথে তুমি কি যাচ্ছো ওখানে?'

তুমি যতই মনোরম করে কথাটা বলো না কেন, জলি এক বাক্যে রাজি হয়ে যাবে এটা আশা করা বোকামি। জলি প্রথমেই ভাববে 'ইন্ডিয়ান খাবার?' তারপর ভাববে 'খাবারটা ভালো হবে তো?' শেষে যেটা ভাববে তা হলো 'খাবার ভালো নাকি রেস্টুরেন্টের পরিবেশ ভালো?' এমন অনেক প্রশ্ন তার মাথায় ঘুরবে। এটা হিউম্যান সাইকোলজি। তার মুখে তুমি নিজেই দেখবে দ্বিধা। এর কারণ কী?

এই দ্বিধা তাকে আরো পিছিয়ে দেবে।

তুমি যদি কথাটা এভাবে বলতে, 'জলি, তুমি নতুন এই রেস্টুরেন্টের ব্যাপারে না করতে পারবে না বলে আমার ধারণা। পুরো অরিজিনাল ইন্ডিয়ান খাবার। তুমি কি আমার সাথে দুপুরে ডিনার করতে যাবে ওখানে?'

এখন একটু নড়েচড়ে বসো। নিজেই খেয়াল করো আগের এবং পরের বাক্যের পার্থক্য কোথায়? ধরতে পেরেছো কি? আমি জানি তোমরা অধিকাংশই পারোনি। আমিই বলে দিচ্ছি। পরের বাক্যে তুমি জলিকে শুরুতেই 'তুমি/আপনি/তুই' শব্দটা দ্বারা আলাদা করে বুঝিয়ে দিয়েছো, তার অবস্থান। 'তুমি/আপনি/তুই' দিয়ে বাক্য শুরু করায় বাক্যের জোর অনেকটা বেড়ে গেছে। এরপর তুমি যা-ই বলছো তা এক ধরনের প্রশংসামূলক কথাবার্তা এবং ভেঙে বলা। সাইকোলজি নিয়ে কাজ করা বিশেষজ্ঞরা বলেন, মানুষ দুঃখ কষ্ট কিংবা মানসিক কষ্ট থেকে দূরে থাকতে পছন্দ

করে। তুমি যখনই তাকে 'তুমি/আপনি/তুই' দিয়ে শুরু করে নাড়িয়ে দিচ্ছ, তখনই তার আগ্রহী হবার চান্স বেড়ে যাচ্ছে। তার মানসিক প্রেশার কমে যাচ্ছে। ঠিক করে দেখো, জলি অলরেডি হেসে 'হ্যাঁ যাব' বলে দিল বলে! পরের অংশে কিছু উদাহরণসহ ব্যাপারটা ব্যাখ্যা করা হবে। এটাকে অবাস্তব মনে হলেও ওই অংশ পড়লে দিনের মতো ঝকঝকে মনে হবে।

আনুকূল্য পেতে যোগাযোগ পদ্ধতি

এছাড়াও তুমি তোমার বিশেষ প্রয়োজনে এই 'তুমি/আপনি/তুই' কৌশল ব্যবহার করে ফায়দা নিতে পারো। ব্যক্তিগত জীবনে নানান সময়ে নানান প্রয়োজন তোমার দরজায় কড়া নাড়বে। এই যেমন হুট করে তোমার একটা কাজ পড়ে গেছে। সপ্তাহ খানেকের ছুটি তোমার জন্য অতি জরুরি। আবার সপ্তাহ খানেক ছুটি অফিস থেকে পাওয়াটাও কষ্টসাধ্য। কী করবে তুমি? অবশ্যই ছুটির জন্য আবেদন করবে। নিশ্চিত বসের সামনে গিয়ে বলবে, 'আমি কি আগামী শুক্রবার পর্যন্ত ছুটি পেতে পারি, বস?' কী উত্তর পাবে বলে ধারণা?

আবার চাইলে তুমি এমন করেও বলতে পারো, 'বস, আপনি কি আমাকে ছাড়া শুক্রবার পর্যন্ত চালিয়ে নিতে পারবেন? আমার একটু জরুরি কাজ পড়ে গেছে।'

প্রথম অংশে তোমার বসকে আলাদা করে তোমার কথাগুলোর অর্থ বের করতে হবে। সে ভাববে, 'সে কি আমায় বোঝাতে চাচ্ছে, সে শুক্রবার পর্যন্ত থাকবে না? একজন কর্মীকে ছাড়া আমি অফিস চালাব কি না?'

অনেক মানুষই চিন্তাভাবনা করতে পছন্দ করে না। একারণেই অনেকে চিন্তাভাবনা করে উত্তর দিতে বিরক্ত বোধ করে। উত্তর না আসার চান্সই বেশি।

দ্বিতীয় বাক্যে দেখো, তুমি শুরুতেই 'আপনি' শব্দটা দ্বারা বসের ভেতরে একটা পজিটিভিটি ঢুকিয়ে দিয়েছো। এছাড়া শুরুতেই বস শব্দটাও তোমার বসকে আলাদা প্রেশার দিচ্ছে। বস এটাই ভাববে তোমাকে ছাড়া এক সপ্তাহ চালানো সম্ভব কি না? যেহেতু মানুষের মানসিকতার উপরে অধিকাংশ সিদ্ধান্ত নির্ভর করে, তোমার বসও যেহেতু পজেটিভ, উত্তরটা হ্যাঁ আসার চান্সই সর্বাধিক।

যেভাবে প্রশংসা করবে

যোগাযোগের দক্ষতা তোমায় সামাজিক কথোপকথনেও কাজে দেবে। কোনো একজন নারী তোমায় বলল, 'এই শার্টটাতে দারুণ দেখাচ্ছে।'

শুনতে মন্দ লাগার কথা নয়। ভালোই লাগবে। এর বদলে যদি আরেক নারী এভাবে বলল, 'তোমায় এই শার্টে সত্যিই অপূর্ব দেখাচ্ছে।'

তখন তোমার অনুভূতি কী হবে? অবশ্যই আগের থেকে বেশি ভালো লাগবে। এজন্যই 'তুমি/আপনি/তুই' দিয়ে সম্বোধন করলে একটা পজেটিভ প্রভাব পড়বেই। সফল ব্যক্তিরা কথা বলতে হুঁশিয়ার হয়ে বলে। কারণ তাদের প্রতিটি কথাই আলাদা আলাদা ভার বহন করে। চাইলাম আর হুট করে বলে দিলাম এমন নয়।

তবুও ভেবে দেখো, প্রত্যেক ব্যক্তিই আলাদা, কিন্তু তাদের কথার ধরন ফলাফলের উপরে অনেকটা প্রভাব ফেলে।

তুমি ভালো একটা বক্তৃতা দিলে। একজন শ্রোতা তোমার উদ্দেশ্যে প্রশ্ন করল। তুমি প্রশ্ন শুনে বললে, 'প্রশ্নটা ভালো ছিল। প্রাসঙ্গিক।' তারপর উত্তরটা তোমার ভাষায় বর্ণনা করলে, এক্ষেত্রে প্রশ্নকারী তোমার প্রশংসায় নিজেকে খুশি রাখবে। কিন্তু তুমি যদি এভাবে বলতে, 'তোমার প্রশ্নটা সত্যিই ভালো ছিল।' সেক্ষেত্রে প্রশ্নকারী আরো বেশি খুশি হতো। 'তুমি' শব্দটা দ্বারা, শুরুতেই তাকে খুশি করে দিলে।

যারা বিক্রয়কর্মী হিসেবে কাজ করে, তারা এর গুরুত্ব আরো ভালো বুঝবে। কোম্পানির একটা পণ্য বিক্রিতে, 'এই পণ্যটি বাজারের অন্য সব পণ্য থেকে...' এভাবে না বলে, এভাবে বলতে পারে, 'আপনি জানেন যে, এই পণ্যটা বাজারে অন্য সব পণ্য থেকে...'

আবার যখন কারো সাথে দ্বিমত হয়, তখন 'এটার ফলাফল হবে...' এভাবে না বলে তারা এভাবে বলে, 'তুমি জানো যে, এটার ফলাফল হবে...'

স্যান ফ্রান্সিসকো শহরটা ভালোমতো না চিনে থাকলে যে কেউ হারিয়ে যাওয়ার জন্য যথেষ্ট। তখনকার সময়ে জিপিএস কিংবা অত্যাধুনিক প্রযুক্তির কিছুই ছিল না যে, আমি দেখে দেখে চলে যাব। গাড়িটাকে রাস্তার পাশে দাঁড় করিয়ে চিন্তা করলাম, মানুষজনকে জিজ্ঞেস করা যাক। এক দম্পতি পাশ দিয়েই যাচ্ছিল। আমি ডেকে বললাম, 'গোল্ডেন গেট ব্রিজটা কোনদিকে?'

দুজনই বিরক্ত হলো। নিজেদের ভেতরে চাওয়া-চাওয়ি করল। নিশ্চয়ই ভাবছে এই ট্যুরিস্টদের জ্বালায় হাঁটাও দায়!

পুরুষ লোকটি আমতা আমতা করে বলল, 'সোজা।'

তারা হনহন করে চলে গেল। সোজা গিয়ে কোন দিকে যাব? এই নিয়ে আমার মাঝে দোটানা। দ্বিতীয় আরেক দম্পতিকে একই প্রশ্ন করলাম। তারাও বিরক্তি নিয়ে ঠিক উল্টো দিকে দেখিয়ে দিল। দুইজনের দুই দিকনির্দেশনা আমার মেজাজ বিগড়ে দিল। উফ!

নিজেকে নিজেই সান্ত্বনা দিলাম, 'লেইল, মাথা ঠান্ডা রাখতে হবে।'

পরক্ষণেই ভাবলাম দেখি কমিউনিকেশন স্কিল কাজে দেয় কি না! বিশেষ করে 'তুমি/আপনি/তুই' কৌশলটা।

এরপর আরেক দম্পতিকে জিজ্ঞেস করলাম, 'দয়া করে আপনারা কি বলতে পারবেন, গোল্ডেন গেট ব্রিজটা কোন দিকে?'

তারা হেসে জবাব দিল, 'অবশ্যই পারব।'

দুজন আমার গাড়ির কাছে এসে আমায় ভালো করে বুঝিয়ে দিল, কীভাবে ওখানে যেতে হবে। আশ্চর্য! এতক্ষণ কেউ ঠিকভাবে দেখিয়েই দিচ্ছিল না। অথচ এখন এত আন্তরিকতা নিয়ে বলছে! পরে বুঝলাম কৌশলটা কাজে লেগেছে। তারা শুরুতেই 'তুমি/তুই/আপনি' সম্বোধনে খুশি হয়েছে। হয়ত তাদের অজান্তেই এটা তাদের ভেতর থেকে পজেটিভ করে তুলেছে।

একটা ঘটনা দিয়ে আমার হাইপোথিসিস জাজ করে ফেলব এমনটা হবার নয়। আমি আরো কয়েকজনকে এই কৌশলমতো জিজ্ঞেস করলাম। সবাই কম বেশি আন্তরিকতা দেখিয়ে জবাব দিয়েছে। এবং এই কৌশলের বাইরে থেকেও জানতে চেয়েছি, অধিকাংশই আগের মতো ইগনোর করেছে। অর্থাৎ স্পষ্ট বোঝা গেল 'তুমি/আপনি/তুই' সম্বোধন করে বাক্য শুরু করাটা বুদ্ধিমানের কাজ।

আদম (আ.) আর হাওয়া (আ.)-এর প্রচলিত গল্পটা শুনে কী মনে হয়? হাওয়া (আ.) কি আদম (আ.)-কে জোর করে গন্ধম ফল খাইয়েছিল? উত্তরটা হচ্ছে, 'না।'

তবে কি খাওয়ার আদেশ করেছিল? তাও, না। তিনি এভাবে বলেছিলেন, 'তুমি ফলটা খেলে অনেক মজা পাবে। এটা সত্যিই দারুণ।' আর আদম (আ.) দ্রুত খেয়ে নিলেন। এটা ওখানেও কাজে লেগেছে।

[বিশেষ দ্রষ্টব্য : আদম (আ.) এবং হাওয়া (আ.)-এর গল্পটা মূল লেখিকার লেখার অনুবাদ মাত্র। সেক্ষেত্রে এটার সাথে ধর্মের সংশ্লিষ্টতা খোঁজা অনুচিত।]

কৌশল ২৮

যোগাযোগ

কাউকে প্রশংসা করে কিছু বলতে গেলে অবশ্যই শুরুটা তাকে 'তুমি/আপনি/তুই' দিয়ে শুরু করলে ভালো হয়। এতে করে তাদের নিজেদের মধ্যে এই বিশ্বাস জন্মায় যে, সে 'আমাকে/আমাদের' ইঙ্গিত করে কথাটা বলেছে। কথাগুলো শুনতে তখন তাদের কাছে আরো বেশি সুস্বাদু মনে হবে।

যখন তুমি এভাবে কথা শুরু করবে, তোমার শ্রোতারা এটাকে নিজেদের জন্য সুখকর হিসেবে বিবেচনা করবে। মনে মনে গর্ববোধ করবে।

তোমার কথোপকথন তোমার মানসিক সুস্থতার প্রতিচ্ছবি

থেরাপিস্টদের মতে একজন মানসিকভাবে অসুস্থ লোক একজন সুস্থ মানুষের তুলনায় 'আমি' বলে সম্বোধন করে প্রায় ১২ গুণ বেশি।

ব্যক্তি যত বেশি সুস্থ হতে থাকে সে 'আমি' বলা ততটাই কমিয়ে দেয়। এক সময় সুস্থ হয়ে গেলে স্বাভাবিক মানুষের মতোই কথা বলে।

আরেকটা ব্যাপার তোমাদের না জানালেই নয়, বড় বড় সফল ব্যক্তিদের কথোপকথন পারলে শোনার চেষ্টা করো। ভালো করে খেয়াল করলে দেখবে, যেটা তোমার চোখে বেশি পড়বে তা হলো, তারা 'তুমি/আপনি/তুই' এই সম্বোধনেই প্রায় পুরো কথোপকথনটা কাটিয়ে দেয়। তারা আত্মকেন্দ্রিক নয়।

পর্ব ২৯

স্বতন্ত্র হাসি

আমি একই হাসি সবাইকে দেই না

অল্প বাজেটের কিছু ম্যাগাজিন রয়েছে, যাদের প্রতিটি সংখ্যায় একই মডেলের ছবি ব্যবহার করতে দেখা যায়। সেই মডেল কখনো গাউন পরা, কখনো বিকিনি পরা কিংবা অন্য ড্রেসে উপস্থাপিত হয়, সেই একই হাসিটা সবখানেই। আমি এর নাম দিয়েছি প্লাস্টিক হাসি। একই হাসিটা রোজ দেখতে বড্ড বিরক্তিকর।

বিপরীতে অনেক নামকরা ম্যাগাজিনে মডেলদের দেখা যায় ভিন্ন সাজে, ভিন্ন হাসিতে মাতিয়ে রেখেছে। প্রতিটি মুখের হাসি আলাদা অর্থ বহন করে। কোনোটাতে মনে হয় সে তোমার দিকে তাকিয়ে আছে। কোনোটা দেখে মনে হবে এই মেয়েটা কত সুখী। আবার অন্য আরেকটা হাসি দেখে মনে হবে, এই মেয়েটা এভাবে তাকিয়ে কী দেখছে? নিশ্চয়ই কারো সাথে পরিচিত হতে চাচ্ছে। এমন ছবিও খুঁজে পাবে, যেখানে সে মোনালিসার হাসিতে নিজেকে ভাসিয়ে তুলছে, তা আরো বেশি আকৃষ্ট করছে।

দুটো বড় কোম্পানির মাঝের জাহাজ হস্তান্তরের মুহূর্তটা সরাসরি দেখার সুযোগ আমার হয়েছিল। কারণ জাহাজটা আমাদের কোম্পানি কিনেছিল। আমি, জাহাজের ক্যাপ্টেন এবং তার স্ত্রীসহ অন্যরা একপাশে দাঁড়িয়ে আছি। বিপরীতে অন্য পক্ষের কিছু মানুষ আমাদের সাথে হাত মেলাচ্ছে। দুটো কোম্পানির কর্মীদের সাথে শুভেচ্ছা হাত মেলানো হবে, এটা স্বাভাবিক। তো অন্যদের সাথে হাত মেলাতে মেলাতে এক ভদ্রলোক আমার সাথে হাত মেলালেন। ভদ্রলোকের ঝকঝকে হাসি দেখে আমার ভালোই লাগল। মনে মনে তার হাসির প্রশংসা করলাম। এরপর আমি অন্যদের সাথে হাত মিলিয়ে আবার ভদ্রলোককে দেখলাম। তিনি সিরিয়াল করে অন্য কর্মীদের সাথেও হাত মেলাচ্ছেন। অবাক করার ঘটনা, তিনি একইভাবে অন্যদেরও একই হাসিটি উপহার দিচ্ছেন। একটু কৌতূহল বাড়তেই দেখলাম তিনি তৃতীয়, চতুর্থ এবং পঞ্চম ব্যক্তিকেও একই হাসিটাই দিলেন। একই হাসি বারবার দিচ্ছেন দেখে আমার বিরক্ত লেগে উঠল। প্রথম যে ভালো লাগার অনুভূতি ছিল সেটা পুরোটাই বিরক্তিতে রূপ নিল। ভদ্রলোকের হাসিতে কোনো পরিবর্তন এলো না। তিনি যতই পরবর্তী জনের কাছে যাচ্ছিলেন, ততই বিরক্তি লাফিয়ে বাড়ছিল। মনে হচ্ছিল এর চেয়ে কোনো পশু পাখি ভালো হাসতে পারবে। কোনো ভিন্নতা নেই। ঠোঁট দুটোকে প্রসারিত করে দিলেই হলো? এক সময় ভদ্রলোক চোখের সামনে থেকে দূর হলে যেন হাঁফ ছেড়ে বাঁচলাম। এত জঘন্য হাসি আমি এই ইহজীবনে দেখিনি। অথচ প্রথম দর্শনে ওটাকেই মধুর লেগেছিল! লোকটা যদি তার হাসিটা একটু একটু চেঞ্জ করে একেকজনের কাছে একেকরকম পরিবেশন করত, তাহলে কতই না মধুর লাগত ওটা।

হাসির পুনর্মূল্যায়ন করো

কিছু পেশায় তোমাকে ডিউটির অংশ হিসেবে আগ্নেয়াস্ত্র ব্যবহার করতে হয়।

ব্যাপারটা তো এমন নয় যে, তোমাকে হুট করে বন্দুক দিয়ে বলা হলো ওটা সাথে নিয়ে ঘুরো!

বরং পুরো বিষয়টা এমন, একটা দীর্ঘ সময় তোমাকে অস্ত্র চালানো শিখিয়ে, এর পুরো সবটা জানিয়ে তবেই তোমার হাতে অস্ত্রটা তুলে দিচ্ছে। সবশেষে এটা তোমাকে ব্যবহার করতে দেওয়া হয়েছে।

এবার ধরো বন্দুক হাতে এসে গেল, তোমাকে টার্গেটও দেওয়া হলো। বলা হলো, তোমার শিকার যেন হালকা আঘাতপ্রাপ্ত হয় এমনভাবে গুলি চালাতে হবে। কী করবে তুমি? বুক বরাবর গুলি করে নিশ্চয়ই বলবে না, 'আমি কীভাবে জানব ব্যাটা মারা যাবে?'

মূল কথা তোমাকে এটাও জানতে হবে কোথায় এবং কীভাবে গুলি করলে লক্ষ্যবস্তুর কেমন ক্ষতি হবে।

যেখানে সাধারণ একটা বন্দুক চালাতে তোমার এত কিছু জানা লাগে, সেখানে যোগাযোগ মজবুত করতে কী কী করা উচিত তা জানবে না, এটা কেমন কথা?

নইলে ওই ভদ্রলোকের মতো তোমার হাসিটাও জঘন্য হয়ে উঠবে। এজন্য অনুশীলনের বিকল্প নেই। ঘরের একটা কক্ষে দরজা বন্ধ করে প্রতিদিন হাসির অনুশীলন করা যায়। কীভাবে কয়েক রকমের অর্থপূর্ণ হাসি দেওয়া যায়, এটা নিশ্চিতভাবে বের করা কষ্টসাধ্য নয়। জাস্ট একটু অনুশীলন করতে হবে। আবারও বলি একই হাসি সবার সামনে দেওয়া অনুচিত। ওটা তোমার ব্যক্তিত্বকে ছোটো করবে।

কৌশল ২৯

স্বতন্ত্র হাসি

যখন কয়েকজন ব্যক্তির একটা গ্রুপের সাথে দেখা হচ্ছে, চেষ্টা করো যেন সবার জন্য আলাদা আলাদা হাসি তোলা যায়। অন্তত তারা বুঝতে পারুক ওই হাসিটা তার জন্যই ছিল।

আর ওই গ্রুপে যদি কোনো বড় ব্যক্তি থাকে তবে তার সামনে হাসির বন্যা বইয়ে দাও এবং অবশ্যই অন্যদেরও আলাদা হাসি দিয়ে নিজের অবস্থান ধরে রাখো।

দ্রুততা থেকে নিজেকে রক্ষা করো

আমি অনেক সময় খেয়াল করে দেখেছি যে, হাসি জিনিসটা আসলেই অনেক কার্যকরী।

এ ব্যাপারে অনেক জায়গায় অনেক রিসার্চও হয়। ওইরকমই একটা রিসার্চ করেছে ইউনিভার্সিটি অব মিজোরি। তারা একটা মদের বারে কিছু নারীকে গবেষণার জন্য পাঠাল। তাদের কাজই হলো, পুরুষদের চোখের দিকে তাকিয়ে তাদের উদ্দেশ্যে হাসা। আবার সম-সংখ্যক নারীর কাজ হলো, না হেসেই চোখের দিকে তাকানো। তারা মূলত দেখতে চেয়েছে কী পরিমাণ পুরুষ এসে তাদের সাথে কথা বলে।

ফলাফলে দেখা যায় ৬০% পুরুষ হাসতে থাকা নারীদের সাথে নিজ থেকে এসে কথা বলেছে। অন্যদিকে মাত্র ২০% পুরুষ না হাসতে থাকা মেয়েদের সাথে কথা বলেছে। 'হ্যাঁ অবশ্যই, হাসি অনেক গুরুত্বপূর্ণ। সুতরাং এই অস্ত্রটাকে কীভাবে ধারালো করবে তা তুমিই ভালো বলতে পারো।

পর্ব ৩০
যে জিনিস হাত দিয়ে ধরা যায় তা দশ হাত লম্বা লাঠি দিয়ে ধরতে চাওয়া বোকামি

কারো দৃষ্টি আকর্ষণের সহজ উপায়

এনি হেল চলচ্চিত্রের নায়িকাকে দেখা যায় এক ভদ্রলোকের সাথে অত্যধিক ঘনিষ্ঠ হতে। নায়িকা নিজেকে নিজে বলছিল, 'যাক, অবশেষে একজন বুদ্ধিমানের দেখা পেলাম। সে অন্তত অন্যদের মতো বোকা নয়।'

বহুল ব্যবহৃত প্রবাদগুলো শুনতে যতই মধুর হোক না কেন, ওগুলো একজন বড় মানুষের সামনে ব্যবহার করাটা নিতান্ত বোকামি। তুমি হয়ত দুই-চারটা প্রচলিত প্রবাদ কথা বলে নিজেকে অত্যধিক চালাক ভেবে বসে আছ। উল্টোদিকে সফল ব্যক্তিরা ভাবছে, এই লোকের নিশ্চয়ই নিজের চিন্তাভাবনা ক্ষমতা একদমই কম। তাই এসব প্রবাদ বলে নিজের দুর্বলতা ঢাকছে। তুমি তাদের সামনে নিজেকে অসাধারণ প্রমাণ করতে গিয়ে বরং আরো বেশি কমন বানিয়ে দিচ্ছ।

কৌশল ৩০
যে জিনিস হাত দিয়ে ধরা যায় তা দশ হাত লম্বা লাঠি দিয়ে ধরতে চাওয়া বোকামি

বড় ব্যক্তিদের সাথে কথা বলার ক্ষেত্রে অবশ্যই মনে রাখতে হবে, দু-চারটা প্রচলিত প্রবাদ বলে তাদের মনে বিশেষ জায়গা পাওয়া অসম্ভব। সুতরাং এমন কিছু করা উচিত নয়, যেটা আমাদের আরো নীচে নামিয়ে দেয়। সবার মতো গতানুগতিক হলে আদৌতে বিপদই বলা যায়।

পর্ব ৩১
পেশাদার বক্তাদের অনুসরণ করো

পেশাদার ব্যক্তির সাজ-সরঞ্জাম কাজে দেয়
জ্ঞানীরা বলেন, কলমের ধার তরবারির চেয়েও ধারালো। এর বাস্তবিক প্রয়োগ করতে গেলে দেখা যায় কথাটা পুরোপুরি সত্য। কলমের খোঁচায় এমন অনেক কাজ করে ফেলা যায় যেখানে তরবারির জোর খাটে না।
অন্যদিকে কলমের চেয়ে মানুষের কণ্ঠের জোর অনেক বেশি শক্তিশালী। আমাদের গলার সুর চাইলেই দুঃখ, হাসি, কান্না, সফলতা, ব্যর্থতা সবটার সাথেই মানিয়ে নিতে পারে। তুমি যেভাবে অন্যকে বোঝাতে চাও, ঠিক সেভাবেই তোমার কণ্ঠ তোমায় সঙ্গ দিয়ে যায়।
তোমার মতোই হাত, পা, মস্তিষ্ক রয়েছে এমন কিছু মানুষ চাইলেই একটা বড় দেশের বিরুদ্ধে যুদ্ধের ঘোষণা করে দিতে পারে।
তারা কীভাবে অন্যদের নিজেদের পক্ষে আনে? অবশ্যই সেই একই শারীরিক অঙ্গপ্রত্যঙ্গের ব্যবহার করে। তাদের সাথে আমাদের ভিন্নতা ঠিক কোথায়? তাদের যেসব অঙ্গপ্রত্যঙ্গ আছে, আমাদেরও ঠিক তাই আছে।

একজন পেশাদার ক্রীড়াবিদের শারীরিক সক্ষমতা ভালো থাকবে এটা জানা কথা। একজন গায়কের গলায় দারুণ সুর খেলে যায়। তোমার শারীরিক কাঠামো ভালো নয় এবং গলাটাও গানের জন্য মধুর নয়, এটাই বলবে তাই তো? তোমার সাথে আমি শতভাগ একমত। কিন্তু মঞ্চে যেই লোকটা বক্তৃতা দিচ্ছে তার সাথে তোমার পার্থক্য কীসে? তার যেসব অঙ্গপ্রত্যঙ্গ রয়েছে, তোমারও তাই রয়েছে। তুমি কেন তার মতো করে কথা বলতে পারো না? কেন মানুষ তোমার কথায় আকৃষ্ট হয় না? এটা কি ভেবে দেখা দরকার নয়? তোমার অক্ষমতা এই জায়গায় যে, তুমি একজন বক্তার মতো নিজের শরীরের সমস্ত অঙ্গপ্রত্যঙ্গের সঠিক ব্যবহার করতে পারো না। সে যখন একটা কথা মুখ থেকে ছোড়ে, ওটা শুধু একটা বাক্যই নয় বরং তার সাথে সাথে তার হাত, পা, মুখ এবং সমস্ত শরীর বলতে থাকে তার একই কথাটাই। অর্থাৎ মুখের কথাটাই শরীর থেকেও ঝরে। তাদের অঙ্গভঙ্গিগুলো দেখতেও কতটা ভালো লাগে।
হতে পারে তুমি অতীতে কখনোই একজন পেশাদার বক্তার গুণাবলি অর্জনের চেষ্টা করোনি। এর মানে এই নয় যে, ভবিষ্যতেও তুমি করবে না! সময় বারবার আসে না। নিজেকে তৈরি করার জন্য যত বেশি সময় দেওয়া যাবে ততই এগিয়ে যাওয়া সম্ভব। তোমাকে একজন পেশাদার ব্যক্তির মতো কথা বলা শিখতে হবে। এমন গুণগুলো অনুশীলনের মাধ্যমে আত্মস্থ করা যায়।
তোমার পরিবার একটা ভ্রমণ পরিকল্পনা করছে। তুমি অবশ্যই তোমার পেশাদারি মতামত দাও। ঠিক একজন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তির মতো। যেন তোমার কথাটার আলাদা ওজন থাকে, চাইলেই হুট করে কেউ নাকচ করতে না পারে। ব্যবসায় ব্যাপক উন্নতি করেছো? একটু বিশ্রাম দরকার? তুমিই অংশীদারদের কাছে

উপস্থাপন করো, তোমাদের খানিক বিশ্রাম অতীব জরুরি। এজন্য তোমার প্রতি পরামর্শ থাকবে পাবলিক স্পিকিংয়ের উপরে একাধিক বই পড়ে নিতে। ওসব কৌশল কাজে লাগাও। তুমি যে কেউ একজন তা তোমার কথা এবং ব্যক্তিত্বের জোরে প্রকাশ পাবে।

যেকোনো পরিস্থিতির মনি-মুক্তো

তোমার কথার জোর অনেকটাই বেড়ে যাবে, যদি তুমি খুব সূক্ষ্মভাবে তোমার বাক্যগুলো সাজিয়ে নাও। তোমার ভারী ভারী কথা, তোমাকে নির্বাচনে জয়ী করার জন্য অনেকটা পথ এগিয়ে নেবে। এমনকি আসামির কাঠগড়ায় দাঁড়িয়ে থাকা অবস্থায়ও তোমার উপযুক্ত উপস্থাপন, আগত রায়কে তোমার দিকে নিয়ে আসতে পারে।

একজন রাজনৈতিক নেতা কিংবা একজন আইনজীবীকে অবশ্যই জাতে উঠতে হয়। তাদের একটা ছোট্ট ভুল, বড় ধরনের বিপদের সম্ভাবনা ডেকে আনে। একজন রাজনৈতিক নেতা ধরে নিলাম তিনি আমেরিকার সাবেক প্রেসিডেন্ট ডব্লিউ বুশ সাহেব, এক সভায় এমন একটা কথা বলে গেলেন যেটা অন্য সবাই বলে। মনে করো তিনি বললেন, 'আমি ক্ষমতায় গেলে দেশের উন্নতি করব।'

তার প্রতিশ্রুতিতে ভুল না থাকলেও কোনো নতুনত্ব নেই। সবাই গতানুগতিক এই কথাটা বলে। আর এই কথা দিয়ে ভোটারের চিড়া ভেজার সম্ভাবনাও খুব কম। তাই তাকে অবশ্যম্ভাবী ভাবেই নতুন কিছু বলতে হয়।

নতুন কিছু বলার না থাকলে? সেক্ষেত্রেও অনেক পথ আছে। পুরোনো কথাকে আরো সংশোধন করা যায়। ওটাও নতুন এবং আলাদা শোনায় যা মানুষকে আকৃষ্ট করে খুব সহজেই।

রেডিওতে যাদের শো আমি শুনতে পছন্দ করি তেমনই একজন হলেন ব্যারি ফারবার। ফারবার সাহেবের বৈশিষ্ট্য হচ্ছে তিনি নিত্য-নতুন বাক্য ব্যবহার করতে পটু। গতানুগতিক যেসব বাক্য আমরা শুনে কান ঝালাপালা করে ফেলেছি, তিনি তার বিপরীতে। আমার ভাগ্য ভালো, ভদ্রলোককে একদিন সামনাসামনি পেয়ে গেলাম। জমিয়ে রাখা বিস্ময়টা তখনই ঝেরে দিলাম, 'জনাব ফারবার সাহেব, আপনার সাথে আমার একটু কথা ছিল।'

তিনি বললেন, 'আমার বাবাই একমাত্র আমায় ফারবার ডাকেন। অন্যরা আমায় ব্যারি নামেই ডাকেন।'

তিনি আকারে ইঙ্গিতে তাকে ব্যারি নামেই ডাকতে বললেন। ব্যারি সাহেবের কাছে জানতে চাইলাম, 'তিনি নতুন নতুন এতগুলো বাক্য কোথায় পান?'

ব্যারি সাহেব চমকালেন না। বোঝাই যাচ্ছে তিনি এই প্রশ্নে অভ্যস্ত। তবে উত্তরটা হাসিমুখেই দিলেন, তিনি যেসব বাক্য ব্যবহার করেন এর মধ্যে কিছু কিছু অরিজিনাল। বাকি সবই ধার করা। বিভিন্ন বই থেকে তিনি এসব বাক্য খুঁজে বের

করেন। অন্যসব পেশাদার বক্তার মতো তিনি প্রতি সপ্তাহে একটা লম্বা সময় উদ্ধৃতি ও জ্ঞানমূলক বই পড়ে কাটান।

কারো একটা প্রশ্ন এড়িয়ে যেতে চাচ্ছ? সেজন্যও অনেকগুলো ধরাবাঁধা রেডিমেট বাক্য আছে। যেগুলো তোমায় ওইসব পরিস্থিতিতে সাহায্য করবে। এই যেমন কারো জবাবে বলতে পারো, 'আমার কাজটা শেষ হবার জন্য একটু অপেক্ষা করবেন জনাব? তারপর বাড়ির দিকে যেতে যেতে না হয় আপনার জবাবটা দিচ্ছি?' আবার তুমি চাইলে পুরোনো বহুল ব্যবহৃত বাক্যগুলোকে কাটাছেঁড়া করে নিজেই কিছু একটা দাঁড় করিয়ে দিলে?

'বেড়ালের মতো চুপিচুপি আসা' শব্দটাকে চাইলেই তুমি 'মাছের মতো চুপিচুপি ছুটে বেড়ানো' বলে দিতে পারো। এতে অর্থের পরিবর্তন না হলেও তোমার শ্রোতা নতুন কিছু জানবে। নতুন একটা বাক্য তাদেরকে তোমার কথায় ডুবিয়ে রাখবে। এছাড়া 'কথাটা মৃত্যুর মতো সত্য', চাইলেই তুমি এটাকে বলতে পারো, 'কথাটা নিজের ছায়া পিছু নেওয়ার মতো সত্য।'

পরিস্থিতি বিবেচনা করে তুমি এমন কিছুর উদাহরণ দিলে যেটা মানুষ চোখে উপলব্ধি করে। মৃত্যু অনুধাবনের ব্যাপার, চোখে দেখা যায় না। বিপরীতে মানুষ তার ছায়াকে খুব সহজেই দেখে। যেসব জিনিস চোখে দেখা যায় ওসব জিনিসের উদাহরণ অধিক কার্যকরী।

এই অংশটা একটু গুরুত্ববহ। তুমি উদাহরণ টানার সময় অবশ্যই স্থান-কাল বিবেচনা করবে। পরিস্থিতি অনুযায়ী বাক্য গঠন তোমায় বাড়তি সুযোগ এবং পরিবেশ তৈরি করে দেবে। যেমন এক ভদ্রলোকের সাথে তোমার দেখা। ভদ্রলোক পোষা কুকুর নিয়ে এলেন। কথার ফাঁকে তাকে বললে, 'আমার কথাটা তোমার কুকুরের ওই গাছটার দিকে তাকিয়ে থাকার মতো সত্য।' এটা অবশ্যই তোমাকে লোকটার সামনে আরেকটু বেশি আকর্ষণীয় করে তুলবে। তোমার রসিকতাও তার পছন্দ হবে।

তাদেরকে হাসাও, তাদেরকে হাসাও এবং তাদেরকে হাসাও

স্থূল রসিকতা তোমাকে ভালো অবস্থান পেতে সাহায্য করবে। পরিস্থিতি বিবেচনা করে রসিকতা তোমায় সাহসও দিতে পারে। বিশ্বাস না হলে আমার কাহিনিটা তোমার জন্য।

একটা ব্যবসায়িক মিটিংয়ে আমাদের আলোচনার বিষয় ছিল– আর্থিক বিভিন্ন বিষয় নিয়ে। লাভ কিংবা লস। স্বভাবতই আমার ভেতরটা ধুক ধুক করছে। আমার অবস্থানও পরিষ্কার করার দায় পড়ে আছে। এমন সময় কোম্পানির একজন শেয়ারদার বলে উঠলেন, 'এত ভয় পাওয়ার কিছু নেই। যা টাকা আছে ওটা দিয়ে আমরা আগামী এক বছর কোম্পানি দেদারসে চালিয়ে নিতে পারব, যদি না ব্যাংক আমাদের ঋণের জন্য প্রেশার করে।'

ছোট্ট একটা কথা কিন্তু ওজনের দিক থেকে অনেকটাই ভারী। আমার উপর থেকে যেন পাহাড়সম বোঝা নেমে গেল। অন্যদের মতো আমিও ভয় না পেয়ে স্বাভাবিকভাবে মিটিং শেষ করে বেরুলাম। ভদ্রলোকের কথাটা যদিও কথার কথা ছিল, কিন্তু আমাদের সবার মাঝে একটা আশাবাদী এবং নির্ভয় চেতনা তৈরি করে দিয়েছে। একদিন একটা কৌতুকের বই পড়তে গিয়ে ভদ্রলোকের ওই কথাটা ওখানে দেখতে পেলাম। সে যাই হোক। ব্যক্তিগত জীবনে ব্যবহারটাই আসল।

বড় বড় ব্যক্তিদের টেলিভিশন ক্যামেরার সামনে দাঁড়ানোর পূর্বের রাতের অভিজ্ঞতা কিছুটা এরকম যে, তারা ঠিকমতন ঘুমাতে পারেন না, সাংবাদিক কী না কী প্রশ্ন করে বসেন এই নিয়ে দীর্ঘ অনুসন্ধান চালিয়ে থাকেন।

মিশিগানের একজন তুখোড় সফল ব্যক্তি, ভদ্রলোকের নাম টিমোথি। তার একটা বাজে দিক হলো, ভদ্রলোক নিজের ফিল্ডের বাইরে তেমন কিছুই জানেন না। কোথাও কিছু নিয়ে মন্তব্য করতে গেলে আগে থেকে ওসব নিয়ে জানাশোনা থাকা লাগে, এটা ভদ্রলোক জানতেন না। ভেবেছিলেন তিনি একটা কিছু বলে দিলেই হয়ে যাবে। বেচারা পরদিনই পত্রিকার নিউজ হলেন। তিনি বলেছেন মুরগির পায়ের আঙুল কেটে অন্য মুরগির আঙুল স্থানান্তর করে লাগালেই ওই আঙুলটা আবার ঠিকভাবে কাজ করবে। এজন্য বড় ব্যক্তিরা না জেনে হুটহাট কিছু বলেন না। আর যে জিনিস জানেন না, তা তো নয়ই!

আরেক ভদ্রমহিলা, ফ্রান্সে থাকেন যার বয়স ১২২ বছর। বিশ্বের সবচেয়ে বয়সী হিসেবে তার সাক্ষাৎকার নেওয়া হচ্ছিল। তিনি বেফাঁস বলে দিলেন তার চেহারায় মাত্র একবারই ভাঁজ পড়েছিল। যেটা তাকে হাসির পাত্র বানিয়ে দিল।

মার্ক ভিক্টর হ্যানসেন, একজন সফল এবং জনপ্রিয় ব্যক্তি যিনি একটি বই লিখেছেন। বইটির নাম ছিলো 'একটি আত্মার জন্য মুরগির মাংসের ঝোল'। হ্যানসেন অবশ্য স্বীকার করেছেন বইটি পূর্বে '১০২টি ছোটো গল্প' নামে ছাপাবেন। কিন্তু শেষে ওই অদ্ভুত নাম দিয়ে বসেন। ব্যাস হয়ে গেল! চারদিকে এটাই মানুষের বুলি হয়ে গেল। মানুষ মজার ছলেও বলতে লাগল, স্ত্রীর জন্য মুরগির মাংসের ঝোল, কিশোরদের জন্য মুরগির মাংসের ঝোল, গডের জন্য মুরগির মাংসের ঝোল!

সতর্কবার্তা!

বিষয়বস্তু যতই ভালো হোক না কেন, মাঝেমধ্যে তোমার ভালো বিষয়বস্তু অন্যের বিরক্তির কারণ হতে পারে। আগেই বলেছি আমি যাত্রীবাহী জাহাজে দীর্ঘদিন চাকরি করেছি। সেবার জাহাজটি যুক্তরাজ্যের দিকে যাচ্ছিল। যাত্রীদের একটু বিনোদন দিলে মন্দ হয় না, এই চিন্তা থেকে ভাবলাম তাদের একটা প্রেমের কবিতা শোনাই। কবিতার নাম হচ্ছে 'কীভাবে তোমায় ভালোবাসব।'

কবিতাটা সবার খুব পছন্দ হয়েছে। সবাই খুবই প্রশংসা জানাল। অবস্থা এমন দাঁড়াল যে, যাত্রীদের সাথে আমার দেখা হলেই তারা মুচকি হেসে বলত, 'কীভাবে তোমায় ভালবাসব?'

সে এক ভিন্ন অনুভূতি! জাহাজের পরের সফর ছিল ওয়েস্ট ইন্ডিজের দিকে। আগের অভিজ্ঞতা ধরে এদেরও একই কবিতা শোনালাম। ফল এলো উল্টো। সবাই বেশ বিরক্ত হলো। যে কদিন ওই যাত্রীরা জাহাজে ছিল, আমায় দেখলেই বিরক্তির ঢেকুর তুলত!

ভুলটা আমারই হয়েছে। আমার বিবেচনা করার দরকার ছিল, এই যাত্রীরা যাচ্ছে ওয়েস ইন্ডিজের দিকে। এদের ইংরেজি কবিতা ভালো লাগবে কেন? আশা করি আর বলা লাগবে না যে, স্থান কাল বিবেচনা না করলে তুমি কারো বিরক্তির কারণ হতে পারো। তোমার ফেলা বোমটা তখন তোমাকেই ধ্বংস করবে।

কৌশল ৩১

পেশাদার বক্তাদের অনুসরণ করো

তুমি একটা বক্তৃতার মঞ্চের পেছনে দাঁড়িয়ে আছ কিংবা তোমাদের বার্বিকিউ পার্টিতে দাঁড়িয়ে আছ, স্থূল রসিকতা করা যায়ই।

বক্তাদের বই পড়তে পারো নানা ধরনের উদ্ধৃতির সংকলন ঘটাতে। পরিস্থিতি বিবেচনা করে কোনো একটা উদ্ধৃতি উপস্থাপন করো। উপস্থিত ভিড়কে হাসাও, তাদেরকে আরেকটু পুলকিত করো।

পর্ব ৩২

কোদালকে কোদাল বলতে শেখো

সফল ব্যক্তিরা সেটাই বলেন যেটা তারা দেখতে পান

একবার লিফটে করে যাওয়ার সময় তুমি খেয়াল করলে, ভেতরে থাকা মানুষজন অদ্ভুত ভাষায় কথা বলছে।

ধরে নিলাম তারা, হাঙ্গেরির ভাষায় কথা বলছে। তুমি বেচারা হাঙ্গেরির ভাষা তো বোঝো না। তুমি যখনই কিছু একটা উচ্চারণ করলে, তখনই তারা বুঝে গেল, তুমি হাঙ্গেরির কেউ নও। এমন পরিস্থিতিতে পড়াটা নিশ্চয়ই সুখকর নয়।

তেমনই তোমায় পরখ করেই বড় বড় সফল ব্যক্তিরা খুব সহজেই তোমায় চিনে ফেলবে। যখন দুজন বড় ব্যক্তি কথা বলছে, যতই কান পাতো না কেন, তুমি বুঝতে পারবে না যে ওরা বড় বেড়াল (বড় ব্যক্তি) না ছোটো বেড়াল। অথচ ওরা তোমার সাথে একটু কথা বললেই বুঝে যাবে তুমি তেমন বড় কেউ নও। অথবা তুমি পাত্তা পাওয়ার মতো কেউ নও। নিশ্চিত তাদের কাছে তোমার গুরুত্বও হারিয়ে গেল। একজন বড় মানুষের কথার ধরন একজন বড় মানুষই ধরতে সক্ষম। তোমার তাদের ভাষা বোঝার সক্ষমতা নেই।

বড় ব্যক্তিরা স্পষ্টবাদী হয়। সাদাকে সাদা এবং কালোকে কালো বলতে দ্বিধা করে না। অপর দিকে ছোট ব্যক্তিরা স্পষ্ট করে উঁচু গলায় কিছু বলার সাহস রাখে না। এরা মিনমিন করে কথা বলে। ধরো একজন ধনী ব্যক্তিকে বড় ব্যক্তিরা একজন ধনী হিসেবেই বলে ফেলে। তারা যদি টিস্যু পেপারের দিকে ইঙ্গিত করে তবে ওটা টিস্যু পেপারই। তাদের সবচেয়ে বড় সফলতা তারা যা বলবে স্পষ্ট বলবে। দ্বিধা নামক শব্দ তাদের ডিকশনারিতে নেই। অথচ একজন সাধারণ মানুষ সব সময় দ্বিধা-দ্বন্দ্বে ভুগতে থাকে। একজন সফল ব্যক্তি আরেকজনের মুখের উপরে বলে ফেলবে যেকোনো শব্দ, যেটা একজন ছোট ব্যক্তিত্বের মানুষ আকারে ইঙ্গিতে বলার চেষ্টা করে। আবার দেখা যায় একটা কোম্পানির টাকা পয়সা বিষয়ক বিবরণীতে ছোট ব্যক্তিরা টাকা পয়সা উল্লেখ না করে কাছাকাছি শব্দ 'সম্পদ' উল্লেখ করতে চায় এর পরিবর্তে। সেখানে একজন বড় ব্যক্তিত্বের ব্যক্তি টাকাকে স্পষ্টভাবে টাকাই বলবে।

কৌশল ৩২
কোদালকে কোদাল বলতে শেখো

কোদালকে কোদাল বলতে শেখো। ছোট ব্যক্তিত্বের মানুষরা সব সময় চেষ্টা করে কাছাকাছি শব্দের প্রয়োগ করতে। আসল শব্দ মাঝেমধ্যে তারা প্রকাশ করতে ভয় পায়। অন্যদিকে বড় ব্যক্তিরা নির্দ্বিধায় তা উচ্চারণ করে ফেলে। আবার এটা ভেবে বসার দরকার নেই যে, বড় ব্যক্তিরা অপেক্ষাকৃত সভ্য শব্দগুলো এড়িয়ে অপেক্ষাকৃত অসভ্য শব্দ ব্যবহার করে। বরং তারা যেটা উপযুক্ত সেটাই ব্যবহার করে। কোনো লুকোচুরি খেলে না।

পর্ব ৩৩
উত্যক্ত করা থেকে বিরত থাকো

আরেকটা অকার্যকর পন্থা
একটা বিজ্ঞাপন কোম্পানির প্রেসিডেন্ট লুইস একটা ভোজসভার আয়োজন করলেন।

অন্য অনেকের মতো আমিও আমন্ত্রণ পেলাম। লুইস সাহেব ছাড়াও তার স্ত্রী লিলিয়ানও উপস্থিত ছিলেন। দারুণ দারুণ সব খাবার পরিবেশন করা হলো। সবকিছুর শেষে কোমল পানীয়জল পরিবেশন করা হয়েছে। লুইস সাহেব একটু বেশিই গিলে ফেলেছিলেন এবং মাতাল হবার পর্যায়ে চলে গেছেন।

এমন সময় এক সুন্দরী তরুণী সবার মাঝে এসে দাঁড়াল আর বলল, 'এই কোম্পানির যেই না সব বস, আমার মনে হয় না তোমরা কেউ শান্তিতে আছ। হাহাহা।'

তরুণী এটা নিছক মজার ছলে বললেও সবাই থ হয়ে সেদিকে তাকিয়ে রইল। এদিকে লুইস সাহেবের সেন্স নেই। তিনি অচেতনভাবে ওই তরুণীকে শাসাতে লাগলেন। তরুণীটি ওখান থেকে সরে গেল এবং কয়েকটা কাচের প্লেট এক ঝটকায় ভেঙে ফেলল। মেয়েটা রাগে গিজগিজ করতে থাকল। আগত তরুণী ছিল আর্ট ডিরেক্টর বব জিলানের প্রেমিকা।

ঘটনার আকস্মিকতায় সবাই হতভম্ব! এক ভদ্রলোক এসে তরুণীকে সরিয়ে বলল, 'লুইস এবং লিলিয়ানের কোম্পানিতে কারো দুঃখ থাকতে পারে না। আমরা এমনিতেই বেশ আছি। যা হয়েছে আমরা সবটা ভুলে যাই।'
এরপর আবার পার্টি জমে উঠল। সবাই খুবই হাসি খুশি সময় কাটাতে থাকল, একজন ছাড়া। আর সে হচ্ছে বেচারা বব। সে জানে তার প্রেমিকার এই কাণ্ড নিশ্চয়ই কেউ ভালো চোখে নেবে না।
ববের প্রেমিকার মতো মৃদু ঠাট্টা করার স্বভাব অনেকেরই আছে, তারা ভেবে থাকেন ছোটোখাটো ঠাট্টা তাদের অন্যদের কাছে ভালো দেখাচ্ছে যা মোটেও না।
এই যেমন একজন ছোট ব্যক্তিত্বের মানুষ আরেকজনের টাকো মাথার দিয়ে তাকিয়ে ঠাট্টা করে বলতে পারেন, 'হায়রে চুল, কাল ছিল আজ নাই। হা হা হা।'
কিন্তু একই কাজ একজন বড় ব্যক্তি কখনোই করবেন না। এরা অন্যদের ছোটোখাটো ঠাট্টা করতে গিয়ে নিজেদের অবস্থান হারান।

কৌশল ৩৩
উত্যক্ত করা থেকে বিরত থাকো

ছোট ব্যক্তিত্বের মানুষদের একটা বড় বৈশিষ্ট্য হচ্ছে, তারা অন্যদের হাসানোর জন্য সস্তা কৌতুক কিংবা ঠাট্টা করতে পছন্দ করেন। অথচ বড় ব্যক্তিরা এমনটা কখনোই করবেন না। তোমারও উচিত অন্যের কোনো দুর্বলতা নিয়ে কোনো ঠাট্টা না করা। একান্ত ঠাট্টা করার ইচ্ছে হলে অন্য অনেক বিষয় পাবে। কিন্তু অন্য কারো দুর্বলতাকে ইঙ্গিত করে কখনোই ঠাট্টা করো না। কখনোই না।

পর্ব ৩৪

বলটা এখন গ্রহীতার পায়ে

ভালো করে দেখো, বলটা কার দিকে ছুড়ছো

প্রাচীন মিশরের ফারাও রাজাদের একটা স্বভাব ছিল, যদি কোনো দূত ভালো সংবাদ পরিবেশন করত, তবে তাকে একজন রাজপুত্রের মতো সম্মান প্রদর্শন করা হতো। আবার কোনো দূত যদি খারাপ সংবাদ নিতে আসত তবে তার গর্দান মুহূর্তেই মাটিতে লুটিয়ে পড়ত। ফারাও রাজত্ব বহু আগেই বিলুপ্ত হয়েছে। কেউ কারো উপরে জোর জবরদস্তি করার অধিকার এই আধুনিক বিশ্বে কারো নেই।

সেইবার ছুটিতে আমরা দুই বান্ধবী বনভোজনে যাবার সমস্ত পরিকল্পনা সেরে ফেলেছি। খাবার দাবার এবং প্রয়োজনীয় সব নিয়ে যখনই গাড়িতে উঠতে যাব, তখনই পাশের বাড়ির বারান্দা থেকে এক বুড়ো চেঁচিয়ে উঠল আর হাসতে হাসতে বলল, 'তোমরা পিকনিকের জন্য বাজে সময় পছন্দ করেছ নাতনিরা। খবরে বলল আজ বৃষ্টি হবে।' তিনি আকাশের দিকে বেশ কবার চাইলেন।

আমাদের দুজনেরই মন চাইল, বুড়োর মাথাটা বাড়ি দিয়ে দুই ভাগ করে দেই। এমন একটা বাজে খবর দেওয়ার জন্য নয়। বরং তার বিচ্ছিরি হাসিটার জন্য।

আরেকদিনের ঘটনা, আমার একটা জায়গায় যাবার খুব প্রয়োজন পড়ে গেল। দ্রুত পাশের বাসস্টপেজে গেলাম। কাউন্টারে গিয়ে টিকিট কেনার টাকা বাড়িয়ে দিতেই ক্যাশের লোকটা খটখট করে হেসে উঠল, 'আরেহ ম্যাডাম, বাস পাঁচ মিনিট আগেই চলে গেছে। আপনি বাস মিস করেছেন।' রাগে আমার ছাতি ফেটে যাচ্ছিল। ক্যাশের লোকটাকে আস্ত গিলে ফেলতে পারলে বোধহয় আমার ভেতরটা শান্তি পেত।

কোনো খারাপ সংবাদ দেওয়া দোষের কিছুই নয়। নানা সময়ে খারাপ সংবাদ শোনার জন্য প্রস্তুত থাকা উচিত আমাদের। এক্ষেত্রে একটা কথা সবাইকেই বিবেচনায় রাখা উচিত, খারাপ সংবাদ কাউকে দিতে গেলে অবশ্যই সহানুভূতির সাথেই দিতে হবে। যারা জীবনে সফল হতে চায়, তারা অন্যের দুঃখে যেমন দুঃখ পায় তেমনই অন্যের সুখে সুখ পায়। একজন ডাক্তার তার রোগীকে একটা বড় অপারেশন করার পূর্বে নিশ্চয়ই হেসে হেসে বলবে না, আপনার অপারেশন করব, হেহেহে। বরং সে তাদের সাথে সমব্যথী হয়ে কথাটা বললে, রোগী মানসিক শান্তি পাবে। একজন বস অবশ্যই চাকরি হারানো কর্মীর জন্য দুঃখ প্রকাশ করবে। একজন রাষ্ট্রনায়ক অবশ্যই তার দেশের মানুষের বড় ধরনের দুর্যোগে তাদের পাশে দাঁড়াবে সমবেদনার সাথে। বড় বড় ব্যক্তিরা খারাপ সংবাদ দেওয়ার সময় তারা অবশ্যই গ্রহীতার সাথে সমব্যথী হয়। তাদের দুঃখ শেয়ার করে। তাদের অনুপ্রেরণা দেয়।

কিন্তু দুর্ভাগ্যজনক হলেও সত্য যে, অনেক মানুষ অন্যের দুঃখে দুঃখিত হয় না। ধরো তুমি একটা মুরগির অর্ডার দিলে। বিক্রেতা হাসতে হাসতে বলল, 'মুরগি নাই, আগামীকাল আইসেন।'

তুমি হোটেল বয়কে জিজ্ঞেস করলে তোমার রুম রেডি কি না? সে অট্টহাসি দিয়ে বলল, 'না স্যার। রেডি হয়নি।'

তুমি ব্যাংকে গিয়েছো টাকা তুলতে। ক্যাশিয়ার মুচকি হেসে জানাল, 'নেটে একটু সমস্যার কারণে টাকা ওঠানো যাচ্ছে না।'

সব ক্ষেত্রেই দেখা যাচ্ছে তোমার দুঃখের সংবাদে তারা তেমন একটা দুঃখ পায়নি, বরং তাদের হাসিখুশি মুখ ভিন্ন কিছুই বলছে। এক্ষেত্রে তুমি এদের কাউকেই পছন্দ করবে না।

এমন যদি হতো তুমি বাসা থেকে বের হতেই বুড়ো মানুষটি তোমায় দুঃখ নিয়ে বলত, নাতনিরা আজ বৃষ্টি হতে পারে। আজ পিকনিকে না গেলেই ভালো হয়।

তুমি অন্তত রুষ্ট হতে না। সহানুভূতি পেয়ে একটু হলেও পুষিয়ে নিতে।

কাউন্টারের ক্যাশিয়ার যদি দুঃখিত হয়ে বলত, 'বাসটা পাঁচ মিনিট আগেই চলে গেছে। আরেকটু আগে আসলেই পেয়ে যেতেন।' তাহলে তুমি অন্তত এটা ভাবতে, 'ঠিক আছে, পরের গাড়িতেই যাব।'

এটা একজন বড় মানুষ আর একজন স্বল্প ব্যক্তিত্বের মানুষের পার্থক্য। বড় ব্যক্তিরা যখনই কাউকে হতাশার সংবাদ দেয় তারা তাদের আবেগ মিশিয়ে সেই সংবাদটা উপস্থাপন করে। যেন তারাও তার দুঃখে সমব্যথী।

কৌশল ৩৪
বলটা এখন গ্রহীতার পায়ে

একজন ফুটবল প্লেয়ার ভুল পাস দিয়ে দুই মিনিটের বেশি টিকে থাকতে পারবে না। তাকে সফল হতে হলে তার দলের অন্য সব প্লেয়ারের অবস্থান দেখে তবেই বল পাস করতে হবে।

একটা সংবাদ কারো কাছে পৌছানোর আগে অবশ্যই তোমার সংবাদের গ্রহীতার কথা মাথায় রাখতে হবে। তোমার সংবাদটা শোনার পর তার মনের কী হাল হবে, তা অন্তত একবার তোমার ভেবে নেওয়া উচিত। সংবাদের ধরন অনুযায়ী হেসে, সহানুভূতিশীল হয়ে কিংবা দীর্ঘশ্বাস ফেলে সংবাদটা দেওয়া উচিত। সংবাদটা তোমার জন্য কতটা গুরুত্বপূর্ণ তা কখনোই বিবেচনা করবে না। বরং ওটার ফলে গ্রহীতার কী হাল হবে তাই বিবেচনা করা উচিত এবং সে অনুযায়ী তোমার অভিব্যক্তি ফুটিয়ে তুলতে হবে।

পর্ব ৩৫
ভাঙা ক্যাসেটটাই বাজাও

যখন তুমি উত্তরটা এড়িয়ে যেতে চাও (এবং প্রশ্নকারীকে ঠান্ডা মাথায় চুপ করাতে চাও)

'বারবারা' আমার অনেকগুলো ক্লায়েন্টদের মধ্যে অন্যতম, যে কিনা একটা বড় ফার্নিচার কোম্পানির মালিক। বারবারা এবং তার স্বামী দুজনেরই কোম্পানিতে শেয়ার রয়েছে। দুঃখজনক হলেও বাস্তবতা এটাই যে, তার স্বামী ফ্রেঙ্কের সাথে তার ছাড়াছাড়ি হয়ে গেছে বেশ কিছুদিন হলো। তাদের সম্পর্কটা এত বাজে পর্যায়ে গেছে যে, ছাড়াছাড়ি না হয়ে উপায়ও ছিল না। কোম্পানির কর্মচারীদের ভেতরে সর্বক্ষণ এই নিয়ে কানাঘুঁষা চলছেই, 'এখন কী হবে?'

যেহেতু দুজনের ছাড়াছাড়ি হয়ে গেছে সেক্ষেত্রে কোম্পানির ভবিষ্যৎ এবং মালিকানা নিয়ে সবাই চিন্তিত। আবার অবস্থা এমন দাঁড়িয়েছে, কেউ যে সাহস করে জিজ্ঞেস করবে সেটাও হচ্ছে না।

বারবারা ওর একটা ভোজসভায় আমাকে দাওয়াত করল। বিভিন্ন সামাজিক এবং ব্যবসায়িক অনুষ্ঠানে আমার এমনিতেই আমন্ত্রণ পড়ে সেটা আগেই তোমাদের জানিয়েছি। খাবার টেবিলে আমি বারবারার পাশেই বসলাম। তাকে দেখে মনেই হয় না যে, সে এত বড় একটা দুর্যোগের ভেতর দিয়ে যাচ্ছে। ওর আচার ব্যবহার খুবই স্বাভাবিক এবং আন্তরিক।

তার একটা কলিগ বোধহয় নিজেকে আর ধরে রাখতে পারেনি। তাই সে তার কানের কাছে এসে জিজ্ঞেস করেই ফেলল, 'বারবারা, তোমার সাথে ফ্রেঙ্কের কী হয়েছে?'

বারবারা খাবার মুখে নিচ্ছিল। এই প্রশ্নে হুট করে তার রেগে যাবার সম্ভাবনা প্রবল ছিল। আমি অবাক হয়ে দেখলাম, সে একটু খাবার মুখে নিয়ে স্বাভাবিকভাবে জবাব দিল, 'আমাদের ছাড়াছাড়ি হয়ে গেছে, তবে এতে কোম্পানিতে কোনো প্রভাব পড়বে না। ওটা স্বাভাবিকভাবেই চলবে।'

তার কলিগ এতেও সন্তুষ্ট হতে পারল না। সে আরো আগ্রহী হয়ে জিজ্ঞেস করল, 'তুমি কি এখনো ফ্রেঙ্কের সাথে মিলে-মিশে কাজ করছ?'

আমার ক্লায়েন্ট এবারও স্বাভাবিক থাকল। একটু খাবার মুখে তুলে নিল। আবার আগের উত্তরটাই দিল, 'আমাদের ছাড়াছাড়ি হয়ে গেছে, তবে এতে কোম্পানিতে কোনো প্রভাব পড়বে না। ওটা স্বাভাবিকভাবেই চলবে।'

প্রশ্নকারী মহিলা এবারও ক্ষান্ত দেওয়ার কোনো মানসিকতা দেখাল না। সে বোধহয় উত্তর বের না করে ছাড়বেই না। মহিলা আবার জানতে চাইল, 'তোমরা দুজন কি এখনো একজন আরেকজনকে সহযোগিতা করো?'

বারবারাও বোধহয় অন্য ধাতুতে তৈরি। সে স্বাভাবিকভাবে খেতে থাকল। নতুন আইটেম চেখে দেখল। তারপর খুব সুন্দর, স্বাভাবিক হেসে ওই মহিলার চোখে চোখ রেখে বলল, 'আমাদের ছাড়াছাড়ি হয়ে গেছে, তবে এতে কোম্পানিতে কোনো প্রভাব পড়বে না। ওটা স্বাভাবিকভাবেই চলবে।'

প্রশ্নকারী এবার চুপ হয়ে গেল। লজ্জায় সে বারবারার দিকে আর চোখ তুলেও তাকাতে সাহস করল না। বারবারা যে একজন বড় খেলোয়াড় তা বোঝার আর বাকি রইল না। বড় ব্যক্তিরা কীভাবে বড় বড় সমস্যাগুলোর মুখোমুখি হয়, বারবারা তা দেখিয়ে দিল। কীভাবে এত উত্তেজনাকর একটা প্রশ্নকে স্বাভাবিকভাবে নিতে হয় এবং সেটার উত্তেজনা হ্রাস করতে হয়, এই ঘটনা তার আদর্শ নজির।

কৌশল ৩৫

ভাঙা ক্যাসেটটাই বাজাও

কোনো একটা অনভিপ্রেত প্রশ্ন, যেটা তুমি এড়িয়ে যেতে চাও, এমন প্রশ্ন কেউ করে বসলে উত্তেজিত না হয়ে মাথা ঠান্ডা রাখো। স্বাভাবিকভাবে তোমার উত্তর দাও। সে বারবার প্রশ্ন করলেও তুমি একই উত্তরটা একই ভঙ্গিতে দাও। দেখবে সে থেমে গেছে। মনে রাখবে রেগে গেলে তো হেরে গেলে!

পর্ব ৩৬
বড় দান বুঝে শুনে দিতে হয়

যেভাবে বড় ব্যক্তিরা তারকাদের সামলান

আমরা যাদের তারকা হিসেবে চিনি, তারাও আমাদের মতোই রক্ত মাংসে গড়া মানুষ। তারাও কোথাও না কোথাও খেতে যান, কোথাও না কোথাও ঘুরতে যান। সেক্ষেত্রে তাদের সাথে দেখা হয়ে যাওয়াটা একেবারে অস্বাভাবিক কিছু নয়। বরং অস্বাভাবিক ব্যাপার হবে, তুমি যদি দেখা হওয়ার পরবর্তী পরিস্থিতি সামলাতে না পারো। ধরে নিই, তুমি একটা রেস্তোরাঁয় খেতে বসেছো, সাথে তোমার বন্ধুও আছে। হঠাৎ দেখলে তোমাদের পাশের টেবিলে বসে থাকা ব্যক্তিটি ছোটোখাটো কেউ একজন নয়! বরং টেলিভিশনে, চলচ্চিত্রে যাকে প্রায়শই দেখতে পাও, সেই ব্যক্তিটি তোমার সামনে! এক কথায় বললে, দেশের তারকা। এমন অবস্থানে কী করবে তুমি? গিয়ে সোজা গলা জড়িয়ে ধরবে? উঁহু। সেটা কখনোই সম্ভব নয়। এই পরিস্থিতিতে তোমার হাতে দুটো পথ আছে।

নিজেকে স্বাভাবিক রেখে বন্ধুর সাথে কথা বলতে পারো। এরপর ওই সেলিব্রেটির সাথে চোখাচোখি হলে চোখ এবং মাথা হালকা ঝাঁকিয়ে তাকে বুঝিয়ে দিতে পারো,

তুমি তাকে চিনতে পেরেছ। এক্ষেত্রে তুমি স্বাভাবিক একটা সময় পার করে দিলে। এই গেল প্রথম সমাধান।

তোমার হয়েছে মহা বিপদ। এই জনপ্রিয় তারকার সাথে কথা বলার জন্য তুমি অধীর আগ্রহে অপেক্ষা করছ, তাহলে সেক্ষেত্রে তোমাকে ভিন্ন পথ ধরতে হবে। সেই তারকা যখনই বিল পরিশোধ করে ফেলবে, তখন তুমি তারকার সামনে দাঁড়াতে পারো। ধরে নেই সুপার স্টারের নাম স্যামুয়েল। তুমি বলতে পারো, 'জনাব স্যামুয়েল, আপনি হয়ত কল্পনাও করতে পারবেন না, আপনার প্রতিটি ছবি আমি কী পরিমাণ উপভোগ করি। আপনাকে অসংখ্য ধন্যবাদ এমন দারুণ সব কাজ করার জন্য।'

তুমি যেহেতু সরাসরি স্যামুয়েল সাহেবের কোনো নির্দিষ্ট কাজ নিয়ে কথা বলোনি সেহেতু স্যামুয়েল সাহেব এটা কখনোই ভাববে না যে, 'তুমি আমাকে বিচার করার কে?'

বরং তিনি বুঝে নিবেন, তুমি তার অভিনীত চলচ্চিত্র পছন্দ করেছো। এটা একটা কৌশলগত উত্তর, যা তোমাকে নিরাপদ রাখবে। তার কাজ তোমায় কতটা আনন্দ দিয়েছে তাই প্রকাশ পাবে। সে বুঝে নেবে তুমি তার অভিনয়কে পাল্লায় মাপছ না, বরং তুমি তার কাজের দ্বারা কতটুকু আনন্দ পেয়েছ, সেটাই প্রকাশ করছ। যা একটা সূক্ষ্ম উত্তর।

শুধু যে একজন চলচ্চিত্র নায়কের সাথেই তোমার দেখা হবে এটা ভুল কথা। বরং আরো অনেক বাস্তব জীবনের সেলিব্রিটি মানুষ আছে তাদের সাথেও দেখা হতে পারে। এই যেমন তোমার কোম্পানির ম্যানেজিং ডিরেক্টর, যার সামনে দাঁড়ানোর সাহস তোমার নেই। এই পার্টিতে তাকে সামনে পেয়ে কথা বলার ইচ্ছে জেগে উঠল! গিয়ে তাকে এটা বলবে না নিশ্চয়ই যে, 'বস, আপনি কী অসাধারণ একটা কোম্পানি চালান।'

বরং ভিন্ন কিছু বলতে হবে। সেটা হতে পারে, 'বস, আপনার জন্য কাজ করতে পেরে আমি গর্বিত।'

এটাকে এখানেই ছেড়ে দাও। বাকিটা তোমার বস পছন্দ করবেন। তিনি তোমার সাথে আরো কথা বলবেন কি না, এটা নির্ভর করবে তুমি কতটা তাকে আকৃষ্ট করতে পেরেছ। বস যদি ধন্যবাদ দিয়ে চলে যায় তাও তুমি তার চোখে একটা ভালো কর্মী হিসেবে স্থান পাবে। এমনও হতে পারে তোমার বস তোমার সাথে আরো কথা বলছেন। সেক্ষেত্রে নিজ থেকে টেনে তুমি কোম্পানির জন্য কী কী করেছ, তা ব্যাখ্যা করার কোনো প্রয়োজন নেই। বস যদি জিজ্ঞেস করে তবেই বলবে। বসের সাথে একজন অপরিচিত ব্যক্তিও আছে, এখন কী করবে এটাই ভাবছ? বসের সাথে কথার পাশাপাশি পারলে ওই ব্যক্তির সাথেও হালকা কুশল বিনিময় করে রাখো। জেনে রাখা উচিত তোমার বস যেমন বড় মাছ তেমনই তার

ঘোরাফেরাও বড় মাছেদের সাথেই হবে। হতে পারে ওই ব্যক্তি অন্য কোনো কোম্পানির বড় কোনো কর্মকর্তা!

ফেলিসিয়া, আমার বান্ধবী যে কি না একজন সফল আইনজীবীও। কর্মক্ষেত্রে তার যথেষ্ট সুনাম রয়েছে। সম্প্রতি সে একজন টেলিভিশন উপস্থাপক মিস্টার টমকে বিয়ে করেছে। সমস্যা বেঁধেছে তখনই, যখন তারা বাইরে ঘুরতে বের হয়, মানুষজন টমকে ঘিরে ধরে। তার সাথে কথা বলে। টেলিভিশন উপস্থাপক হিসেবে টমের পরিচিতি মানুষকে তার কাছে টেনে আনে। আর বেচারি ফেলিসিয়া মনমরা হয়ে দাঁড়িয়ে এসব দেখে। অথচ সে একজন সফল আইনজীবী, যা কারো চোখেই পড়ছে না! এজন্য এই দম্পতি দুজন বাইরে বেরুনোই বন্ধ করে দিয়েছে। অথচ দুজনই ঘুরতে পছন্দ করে। টমের উৎফুল্ল ফ্যানদের এমন ঘিরে ধরা তাদের জীবনকে অতিষ্ঠ করে তুলেছে!

তোমার ওই কাজটা আমার পছন্দের

অন্য একটা সতর্কতার কথা না বললেই নয়। তুমি যখনই এমন বড় কোনো সেলিব্রেটির সাথে কথা বলতে যাবে, অবশ্যই তাদের সাম্প্রতিক যেকোনো কাজ নিয়েই আলোচনা করবে। হয়ত একজন লেখকের শেষ বইটা, একজন চলচ্চিত্র নায়কের শেষ চলচ্চিত্রটা, একজন ব্যবসায়ীর শেষ সফলতাটা নিয়ে তোমাদের দারুণ একটা আলোচনার সূচনা হতে পারে। তুমি যখনই তাদের সাম্প্রতিক বিষয় নিয়ে কথা বলবে, তারা ওটা নিয়ে কথা বলতে মজা পাবে। মনে রাখবে তাদের অনুভূতিগুলো তখনও ওটা নিয়ে তাজা রয়েছে। এজন্য তারাও কথা বলবে প্রাণ খুলে।

ভুলবশত যদি তাদের পুরোনো কোনো কাজ নিয়ে কথা বলে ফেলো, তবে এটা তাদের আরো অনেক কিছুই ভাবাবে। যেমন অমুক ছবিটার কথা বলার প্রসঙ্গে, সে তোমায় আরো অনেকগুলো পুরনো চলচ্চিত্র, তোমার কেমন লেগেছে জানতে চাইতে পারে। তখন তুমি সবগুলোর জবাব দিতে পারবে তো?

তাই অবশ্যই চেষ্টা করবে সাম্প্রতিক ইস্যু নিয়েই কথা বলতে। সাম্প্রতিক কিছু না পেলে কিছুদিন আগের, যেটা এখনো পুরোনো হয়নি এমন কিছু নিয়ে বলা যেতে পারে।

কৌশল ৩৬

বড় দান বুঝেশুনে দিতে হয়

একজন ব্যক্তিত্ব সম্পন্ন মানুষ হলে তুমি কখনোই একজন সেলিব্রেটি বা তারকা ব্যক্তিত্বকে দেখেই উত্তেজিত হয়ে, তার উপর প্রশংসায় হামলে পড়বে না। বরং নিজেকে সামলে রাখতে হবে। যদি তাদের কারো সাথে কথা বলতেই হয়, তাদের

সাম্প্রতিক কোনো কাজ নিয়ে কথা বলো। পুরোনো কোনো কাজের কথা তোলাটা বোকামি, কারণ ওটার স্মৃতিগুলোও পুরোনো হয়ে গেছে। অনেকটা ভুলে যাবার পথে।

পর্ব ৩৭
গতানুগতিকভাবে ধন্যবাদ দিও না

চূড়ান্ত পরিণতি

আমরা সবাই প্রায়শই শুনতে পাই, কাউকে ধন্যবাদ জানালে কেউ ছোটো হয়ে যায় না। কিন্তু আমরা ভুলে যাই যে ধন্যবাদ দেওয়ার মাঝেও বিস্তর ফারাক রয়েছে।

এজন্য বড় বড় ব্যক্তিরা কাউকেই শুধু ধন্যবাদ বলে চলে যান না। বরং তারা উপযুক্ত কারণ উল্লেখ করে ধন্যবাদ দেন।

তুমি যদি নিজেকে একজন দক্ষ, পেশাদার ব্যক্তি হিসেবে তৈরি করতে চাও, তবে তোমার নিজেকেও সেভাবে গড়ে তুলতে হবে। ধন্যবাদ অনেকের মুখের বুলি হয়ে যায়, আর সেটা এত দ্রুত বলে যে শোনাই দায় হয়ে দাঁড়ায়! সকালে তোমার হাতে বিক্রয়কর্মী তাজা সংবাদপত্রটা তুলে দিতেই তুমি ধন্যবাদ বলে ওটা নিয়ে নাও। তোমার মুখের এই ধন্যবাদ কি আদৌ তার জন্য ছিল? আমরা অবস্থা বুঝেই মানুষকে বিচার করি। আবার এই তুমি যখন কোম্পানির একটা দামি গাড়ি, একজন মক্কেলের কাছে বেচতে চাইলে এবং ক্রেতাও কিনে নিল। এত বড় সাফল্যে তুমি ক্রেতাকে শুধুমাত্র স্বভাবসুলভ ধন্যবাদ দিয়ে কেটে পড়বে? অবশ্যই নয়। তুমি ক্রেতাকে এই গাড়িটি কেনার জন্য মনের অন্তঃস্থল থেকে ধন্যবাদ জানাবে। অথবা তোমার প্রিয় কোনো মানুষ, সারাদিন ব্যস্ত হয়ে তোমার জন্য কিছু রান্না করে আনলে তুমি একটা সাধারণ ধন্যবাদ দিয়ে কাটিয়ে দেবে?

তাহলে সেই একই তুমি অন্যদের বেলায়, তাদের পদ বুঝে তোমার ধন্যবাদটা দাও। অথচ কোনো কারণ না বলেই তাকে ধন্যবাদটা দিচ্ছ?

এখন থেকে সবাইকে ধন্যবাদ বলার পাশাপাশি, ধন্যবাদ দেওয়ার কারণও উল্লেখ করতে শেখো। এই যেমন–

-আমার এখানে আসার জন্য ধন্যবাদ।

-আমার সাথে একমত হওয়ার জন্য ধন্যবাদ।

-আমার জন্য অপেক্ষা করার জন্য ধন্যবাদ।

-আমাদের কোম্পানির এত ভালো একজন ক্রেতা হবার জন্য আপনাকে ধন্যবাদ।

-এতটা ভালোবাসা দেখানোর জন্য ধন্যবাদ।

যখনই তুমি এভাবে কাউকে ধন্যবাদ জানাতে শিখে যাবে এবং ওটা তোমার মন থেকে আসবে, মানুষজন তোমায় আরো বেশি ভালবাসবে, আরো বেশি প্রশংসা করবে। তোমার সাথে আরো বেশি লেনদেন করতে পছন্দ করবে।

সময় বাঁচানোর জন্য এবং বিভিন্ন দূরবর্তী জায়গায় যাওয়ার সুবিধার্থে বিমানের বিকল্প কিছুই হতে পারে না। আমারও যেহেতু ঘনঘন বিভিন্ন জায়গায় যেতে হতো, বিমানে চড়া একটা সাধারণ ব্যাপার ছিল। যাত্রা শেষে দেখা যেত পাইলট এবং সহকারী পাইলট প্লেনের সিঁড়ির কাছে দাঁড়িয়ে আছে। আমি তাদের উদ্দেশ্য করে বলতাম, 'ধন্যবাদ, আমাদের সুন্দরভাবে পৌছে দেওয়ার জন্য।'
তারাও প্রচণ্ড খুশি হতো। ফিরতি বলত, 'আপনাকেও ধন্যবাদ, আমাদের সাথে আসার জন্য।'

কৌশল ৩৭
গতানুগতিকভাবে ধন্যবাদ দিও না

কখনোই ধন্যবাদ শব্দটা একাকী ব্যবহার করবে না। এর সাথে ন্যূনতম কিছু জুড়ে দেবে যেটা পরিস্থিতির সাথে যায়। এই যেমন, 'ধন্যবাদ, আমার সাথে আসার জন্য।'

অধ্যায় চার
যেকোনো ভিড়ে নিজেকে ওদেরই একজন হিসেবে প্রমাণ করো

ওরা কী নিয়ে কথা বলছে?
নিজেকে প্রচণ্ড একা ফিল করছ? আশপাশে সবাই আছে। সবাই হাসছে কথা বলছে। কিন্তু তুমি বড্ড একা? আশা করি জীবনের কোনো না কোনো পর্যায়ে তোমরা এই একাকিত্ব অনুভব করেছ। বিভিন্ন অনুষ্ঠানে অংশ নিয়ে হয়ত অনুভব করেছ, এই ভিড়, এই আয়োজন, এসব তোমার জন্য নয়। চুপচাপ একপাশে দাঁড়িয়ে বৃথা হাসার চেষ্টা করে যাচ্ছ। আশপাশে যারা আড্ডা দিচ্ছে তাদের কথাগুলো তোমার বুঝে আসছে না।
ডাক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, ব্যাংকারদের আড্ডা হচ্ছে, তারা এমন সব বিষয়ে কথা বলছে, যে বিষয়ে তোমার জ্ঞান ধরতে গেলে শূন্যের কাতারে। আবার আগ বাড়িয়ে কথা বলতে গেলে ভুল হবার সম্ভাবনা রয়েছে। এই ভয়ে তুমি নিজেকে গুটিয়ে রেখেছ। তোমার মনে হচ্ছে সবাই তোমাকে দেখে হাসছে।

এই ব্যাপারটা আমার জীবনে ঘটেছে। আমি তখন স্কুলের ছাত্রী। আমার আশপাশে যতগুলো ছেলে আছে, ওদের সাথে আমায় ভীষণ দূরত্ব। ওদের কথাবার্তার সমস্তটাজুড়ে শুধুমাত্র গাড়ি নিয়ে। বিভিন্ন ব্র্যান্ডের দামি দামি এসব গাড়ির আলাপ আলোচনা করতেই তারা খুশি হতো। আমি বেচারি পড়ে গেলাম বেকায়দায়। গাড়ির প্রতি আমার কোনো কালেই আগ্রহ ছিল না, জানাশোনাও শূন্য। ওদের সাথে কথা বলতে গেলে অবশ্যই গাড়ি নিয়েই কথা বলতে হবে। আমার জীবনের এমন পর্যায়ে দেবদূতের মতো একদিন আম্মু একটা বই উপহার দেন। বইটার পুরোটাই গাড়ি নিয়ে আলোচনা। গাড়ির কোথায় কোন যন্ত্রাংশ আছে আমার মুখস্থ হয়ে গেল। তখনকার দামি দামি গাড়িগুলোর সাথে সাথে ওদের বিভিন্ন যন্ত্রপাতি যেমন ক্যামশ্যাফট, ক্র্যাঙ্কশ্যাফট, এক্সজস্ট ম্যানিফোলড ইত্যাদির নাম আমার নখদর্পণে। আমি ছেলেদের ভিড়ে কার নিয়ে কথা বললাম। বিংগো! ব্যাপারটা সত্যিই কাজে দিয়েছে। তারা আমাকে তাদের বন্ধু হিসেবে খুব সহজেই মেনে নিয়েছে। ওই ঘটনার মধ্য দিয়ে আমার লাজুকতা দূর হয়েছে, যা আমাকে সবার সাথে মিশতে সহজ করেছে।

আমার জেনারেশনের সেই ছোট্ট বাচ্চাদের এসব গ্রুপিংয়ের মতো এখনকার বড়দের ভিড় গভীর হয় বিভিন্ন টপিকে। সবাই নিজের জানা বিষয়ে আড্ডা দিতে পছন্দ করে। ফলে আড্ডাটা যদি ইঞ্জিনিয়ারদের হয়ে থাকে তবে ইঞ্জিন, টারবাইন কিংবা বিভিন্ন ইঞ্জিনিয়ারিং টার্মস এসেই যায়। কে কতটা প্রজেক্ট করেছে, এসবও আলোচনা লম্বা করে তোলে। তুমি বেচারা বিবিএ করা পাব্লিক। তুমি এত কঠিন কঠিন ইঞ্জিনিয়ারিং বিষয়গুলো বুঝোই না। ভেবেই বসে আছ, কীভাবে এসব ভিড়ে নিজেও অংশ নিতে পার?

সেক্ষেত্রে মাছেদের যেভাবে তোমরা টোপ দাও, এখানেও তোমাকে তোমার কথার টোপ ফেলতে হবে। তাদের কথার মাঝে এমন একটা বিষয় পেলে ওটা তুমি হালকা জানো, ওটাই হতে পারে তোমার টোপ।

লেখিকা ডেল কার্নেগি একটা কথা বলে গেছেন, 'আন্তরিকতার সাথে তোমার আগ্রহ দেখাও। মানুষ অবশ্যই তোমার সাথে কথা বলবে।'

আরেকটা ব্যাপার, তোমার অবশ্যই নতুন কিছু জানার আগ্রহ থাকতে হবে। এটাই তোমাকে প্রকাশ করবে, তুমি কথা বলার জন্য আকর্ষণীয় কেউ একজন।

আমরা এই অধ্যায়ে জানব, কী কী কৌশল ব্যবহার করলে মানুষ তোমাদের তাদেরই একজন ভাববে; বাইরের কেউ ভাববে না। জানতে অবশ্যই মনযোগ দাও এই অধ্যায়ে।

পর্ব ৩৮

ধীরে ধীরে এগিয়ে যাওয়ার পদ্ধতি

আধুনিক কালের নারী পুরুষের রেনেসাঁস

আমার কোনো না কোনো বন্ধু যখনই আমার বাসায় আসতে চায়, আমি তাদের সাবধান করে দেই, 'মেট্রোরেলে আসার সময় কাউকে জিজ্ঞেস করে করে আসা যাবে না। এতে বিপদ আছে।'

তারা ভয়ে ভয়ে জানতে চায়, 'কাউকে জিজ্ঞেস করলে কি ছিনতাই-টিনতাই হওয়ার চান্স আছে নাকি?'

ওই ভয় উড়িয়ে দিয়ে বলি, 'মেট্রোতে যারা চড়ে এরা শুধুমাত্র আশপাশের দুই এক স্টেশনের খবরই জানে। এদের কাজই হলো মেট্রোরেলে ওঠা আর স্টেশন এলে নেমে পড়া। এদের থেকে বেশি কিছু জানা সম্ভব নয়।'

এই 'কয়েক স্টেশনের যাত্রী' লোকগুলোর মতো কিছু মানুষের গণ্ডিও অনেক ছোটো। এরা শুধুমাত্র নিজের ব্যাপার নিয়েই ভাবে। তাদের শখ, তাদের প্রিয় খেলা, তাদের প্রিয় বই, এসবের বাইরে তারা চিন্তা করতে পারে না। তার ফুটবল প্রিয় বলে অন্য সবাই তার মতো ফুটবল পছন্দ করবে এমনটা ভাবাটাই বোকামি।

আমার বান্ধবী রিটা যার কিনা এখনো বিয়ে হয়নি (আমি চাই, বিয়ে না হোক), সে হকি খুবই পছন্দ করে। টেলিভিশনের সামনে সারাক্ষণ হকি খেলা নিয়ে পড়ে থাকবে। তার সাথে যোগাযোগ করলেই সে হকি নিয়ে তার যাবৎ তথ্য জানিয়ে দেবে। অন্যের ব্যাপারে শোনার আগ্রহও তার নেই।

আমার আরেক বন্ধু ওয়াল্টার (সেও সিংগেল), নদীতে রাফটিং করতে খুব পছন্দ করে। তার গণ্ডিও সেই রাফটিং পর্যন্ত। দুজনই নিজেদের ফিল্ডে একেকটা গবেষকের সম পর্যায়ের।

আমার মাথায় একদিন বুদ্ধি এলো, এই দুটোকে পরিচয় করিয়ে দিলে কী হয় দেখার। প্ল্যান অনুযায়ী দুজনকে পরিচয় করিয়ে দিলাম।

ওয়াল্টার বলল, 'শুনলাম তুমি নাকি হকি খুবই পছন্দ করো?'

'হ্যাঁ।' রিটা হেসে জবাব দিল। এরপর সুনসান নীরবতা। সে ভেবেছিল, ওয়াল্টার হকি বিষয়ক তাকে আরো প্রশ্ন করবে। সেদিক থেকে কোনো সাড়া না পেয়ে এবার রিটাই প্রশ্ন করল, 'লেইল জানাল, তুমি নদীতে রাফটিং করতে খুব পছন্দ করো। শুনে তো মনে হলো বেশ মজারই। কিন্তু এটা কি ভয়ংকর নয়? অনেক রিস্ক থেকে যায়।'

ওয়াল্টার তার কথার সমর্থন দিয়ে বলল, 'হ্যাঁ, আমি রাফটিং করি। তবে এটা তোমার ভুল ধারণা যে, রাফটিং ভয়ংকর। রাফটিং অনেক সেইফ, যদি নিয়ম জানো।'

তাদের কথা পুরোপুরি শেষ হয়ে গেল। এরপর কেউ আর আগ বাড়িয়ে কিছুই বলল না। আমি মনে মনে ভাবলাম, রিটা যদি একবার নদীতে গিয়ে রাফটিং করত এবং

ওয়াল্টার যদি একবার গিয়ে হকি খেলত, তবে ওদের এভাবে থেমে যেতে হতো না। তাদের কথা আরো দীর্ঘ হতো। হয়ত মধুর একটা সময় দুজনই উপভোগ করত!

একবারের জন্য হলেও ঘুড়ি উড়াও

এই কৌশলটা তোমাকে 'আউটসাইডার' বা 'বহিরাগত' এই অনুভূতি থেকে মুক্তি দেবে। যদি প্রতিটি ছেলেমেয়ে এই কৌশলটা কাজে লাগাতে পারে তবে তারা একটা নবজাগরণ ঘটিয়ে দিতে সক্ষম, কোথাও গিয়ে অস্বস্তি অনুভব করবে না। এখন, তুমি যদি তাদের একজন হও, তাদের মতো করেই আলোচনা জমিয়ে তুলতে পারবে। এটাও মনে রাখা উচিত, অধিকাংশ ভিড় তোমার জানাশোনার ভেতরে নাও আসতে পারে।

এজন্য তুমি এমন কিছু করো, যাতে অন্তত ওই বিষয়ে কিছু হলেও জানতে পারো। মাসের ভেতর এক সপ্তাহ অন্তত এমন কিছু নিয়েই বিজি থাকো, যেটা নিয়ে তোমার জানাশোনা নেই। প্রতি সপ্তাহে ফুটবল খেলে থাকলে, এই সপ্তাহে ক্রিকেট খেলেই দেখো। ভ্রমণের খুব শখ? তবে এই সপ্তাহে একটু বই পড়ার শখ তৈরি করো। প্রতি সপ্তাহে পুকুরেই গোছল করো, সুযোগ পেলে নদীতে গোছল করে আসো। এমন কত কিছু যে আছে, যা তুমি কখনো করোনি। চাইলে ঘুড়ি উড়াতে পারো, পাহাড়ে চড়তে পারো, লং ট্যুরে যেতে পারো, দাঁড়িয়ে দাঁড়িয়ে টেনিস খেলা দেখতে পারো। এমনকি কোনো গ্যারেজের সামনে দাঁড়িয়ে কিছুটা সময় গাড়ি ঠিক করাও দেখতে পারো। এমন ভিন্ন ভিন্ন কাজ করার ফলে লাইফে কোথাও না কোথাও, ওসব তোমার কাজে দেবে। ওসব ক্ষেত্রে নিজেকে বাইরের কেউ মনে হবে না।

এই যেমন, তুমি জীবনে লিটমাস পেপার দেখোনি। সুযোগ থাকলে ওটা হাতে নাও। এসিডের পানিতে চুবিয়ে এর রং পরিবর্তন দেখো। ভবিষ্যতে এমন কোনোদিন এসে গেল, যেখানে লিটমাস পেপার নিয়েই কথা হচ্ছে। ওটাও তোমার অনুকূলেই হবে।

যেকোনো জিনিস বা বিষয়ের ধারণা তোমাকে ৮০% পর্যন্ত কথোপকথনের সহায়ক।

তুমি কি স্কুবার ভাষা বোঝো?

আমি একজন পরীক্ষিত স্কুবা ডাইভার। প্রায় ছ বছর আগে বার্মুডায় প্রথম আমি স্কুবা ডাইভিংয়ের ব্যাপারে দেখতে পাই। ওখানে একটা বিজ্ঞাপনী বোর্ডে লেখা ছিল স্কুবার ব্যাপারে। তখন ওটা প্রথম জানা হলেও এখন আমি পুরোদস্তুর একজন অভিজ্ঞ ব্যক্তি।

কোর্সের শুরুতে আমার অনুশীলন শুরু হয়েছিল একটি পুকুরে। পানির তলায় অক্সিজেন সিলিন্ডার, অক্সিজেন মাস্ক, রেগুলেটর, কম্প্রেসরসহ যাবতীয় স্কুবা ডাইভিংয়ের যন্ত্রপাতি নিয়ে দীর্ঘ সময় দাঁড়িয়ে থাকতে হয়েছে, ওগুলোর সাথে

অভ্যস্ত হবার পরেই আমি সাগরে যাওয়ার জন্য অনুমতি পেলাম। এবং সবশেষে আমি সফলভাবে সেই সেশনও শেষ করলাম। সত্যিই অসাধারণ অনুভূতি ছিল।
স্কুবা ডাইভারদের কিছু নির্দিষ্ট প্রশ্ন থাকে। এই যেমন–
'তুমি কোথা থেকে স্কুবা ডাইভিং সার্টিফাইড হলে?'
'তুমি কি সাগরের পানির তলায় গিয়েছিলে?'
'তোমার টানা কতক্ষণ থাকার রেকর্ড আছে?'

এসব প্রশ্ন একজন স্কুবা ডাইভার প্রায়শই শুনে থাকে। এগুলোকে বলা হয় স্কুবার ভাষা। যে কেউ আমার সাথে স্কুবা নিয়ে কথা বলতে চাইলে আমি ঘণ্টাব্যাপী আলোচনা করতে পারব। (এছাড়াও স্কুবা শেখার সময়টাতে প্রচুর সামুদ্রিক মাছ খেয়েছি। খাবারপ্রিয় মানুষদের জন্য এই অংশটা তুলে রাখি। যে যে বিষয়ে আগ্রহী, তার সাথে সেই বিষয়েই কথা বলা উত্তম।)
এছাড়াও প্রবালদ্বীপ, কোরাল এসব নিয়েও ভালো ধারণা হয়ে গেছে এই ভ্রমণে।
এখন আমার সামনে কেউ যদি বলে সে স্কুবা ডাইভার। আমি কিছু না ভেবেই বলে দেবো, 'স্কুবা ডাইভিং আসলেই মজাদার। সময়টা অসাধারণ কাটে। কিন্তু তোমার কি মনে হয় না, এটা কিছুটা বিপজ্জনকও? যেকোনো সময় হাঙর আক্রমণ করে বসতে পারে!'
এরপর বাকিটা সামনের অতিথিই বলবে।

কৌশল ৩৮
ধীরে ধীরে এগিয়ে যাওয়ার পদ্ধতি

মাসে অন্তত একবার এমন কিছু করো যেটা তুমি কখনোই করোনি। যেসব কাজ তুমি করার স্বপ্ন দেখোইনি, ওসব কাজ তোমাকে দারুণ সব অভিজ্ঞতা দেবে, যা সারা জীবনের সঞ্চয়। যে খেলাটা তুমি খেলোনি, একবার খেলো। কারণ ভবিষ্যতে তোমারই কোনো এক বন্ধু কিংবা অন্য কেউ সেই খেলা নিয়ে কথা বলতে চাইবে। এই বেসিক জেনে রাখাটা তোমায় ৮০% কথা বলার নানা তথ্য দিয়ে বেড়াবে। আর বাকি ২০% তুমি তখন নিজেই জুটিয়ে নিতে পারবে।

পর্ব ৩৯
কিছু অর্থহীন বাক্য শেখো

টিকে থাকার জন্য দুর্বোধ্য শব্দচয়ন

একটা অনুষ্ঠানে গিয়েছিলাম, যেখানকার আয়োজক দম্পতি দুজনই ডাটা বেসড ম্যানেজমেন্ট সিস্টেম নিয়ে কাজ করে। আমি অন্যসব অনুষ্ঠানের মতোই সেখানে গেলাম। ভেতরে গিয়ে আমার মাথায় হাত! আশপাশে সবাই-ই ওই ডাটা বেজড ম্যানেজমেন্ট কোম্পানিতে কর্মরত। সেদিনই জানলাম এই নামেও কিছু একটা আছে। নিজেকে যতটুকু পজিটিভ রাখা যায় সেই চেষ্টাই করতে থাকলাম। আশপাশের ঘুরে নিজেকে চাঙ্গা রাখার মতো কিছুই পেলাম না। তারা সবাই ওই ডাটা বেজড ল্যাঙ্গুয়েজের বিষয়গুলো নিয়েই কথা বলছে। একজন বলছে, 'এসকিউএল আসলেই দারুণ...'

নিজেকে আসলেই একজন বাইরের আউটসাইডার মনে হচ্ছে। তাদের ভেতরে ঢুকব এটাও সম্ভব নয়। আমি কম্পিউটার ল্যাঙ্গুয়েজ নিয়ে কোনো ধারণাই রাখি না। শেষমেশ আয়োজক দম্পতি থেকে দু-তিনটে স্বাগত এবং বেসিক প্রশ্ন জেনে নিলাম। অস্ত্র যখন প্রস্তুত, থেমে থাকি কার জন্য?

সাত পাঁচ না ভেবে ওই আড্ডায় চলে গেলাম। সময় বুঝে জিজ্ঞেস করলাম, 'তোমরা কোন রেইড ল্যাভেল ইউজ করো?' একটু বিরতি দিয়ে পরের প্রশ্ন ছুড়লাম, 'ডাটা ওয়্যারহাউজ প্রোডাক্ট হিসেবে তোমরা কোনটা ব্যবহার করো?'

তোমাকে যা করতে হবে, খুব সোজা, এমন কয়েকটা স্বাগত প্রশ্ন তৈরি করে নিতে হবে। ওগুলো তোমাকে একটা আড্ডায় ভেতরের লোক হিসেবে অনুভূতি দেবে। মনে হবে তুমি ওদেরই একজন। তোমার প্রশ্নের উত্তর তারা অবশ্যই দেবে। তারপর সুযোগ বুঝে আড্ডার বিষয়টাই বদলে দাও, এমন কিছু নিয়ে কথা তোলো যেটা তুমি জানো। কম্পিউটার সম্বন্ধীয় প্রশ্ন ছেড়ে তুমি চাইলে ফুটবল, ইভেন দৈনন্দিন কোনো বিষয় পছন্দ করতে পারো। এবার ভিড়টা তোমার অনুকূলে। (ভুলেও নিজেকে তাদের সেক্টর সম্বন্ধীয় বিষয়গুলোতে অত্যধিক জ্ঞানী প্রমাণ করতে যাবে না। ওটা করতে গেলে ফেঁসে যাবে।)

সবকিছু নির্ভর করছে তোমার শুরুর প্রশ্নে

একজন টেনিস খেলোয়াড় খেলার শুরুতেই বুঝতে পারে, তার বিপরীতে দাঁড়ানো মানুষটা আদৌ টেনিস খেলতেই পারে কি না? এই বিষয়টা কথাবার্তার ক্ষেত্রেও শতভাগ ফলে যায়। তুমি যখনই কারো সম্পর্কে কথা বলছ আর সে হুট করে এমন কিছু বলে বসল যা তার অজ্ঞতার পরিচয় বহন করে, তার সম্পর্কে নিশ্চয়ই তোমার ধারণা সুখকর হবার নয়। তোমার স্বাগত কথাবার্তা, তোমার শারীরিক ভাষা তোমার সাথে থাকা ব্যক্তিটিকে জানিয়ে দেবে, তুমি আদৌ এ ব্যাপারে কিছুই জানো না। ফলে একটা মধুর কথোপকথনের জায়গায় একটা ছোট্ট কথোপকথন দিয়ে তোমাদের কথা শেষ হবে।

আমার ব্যক্তি জীবনে বহুবার এমন ঘটেছে। একবার এক ভদ্রমহিলা খুবই খুশি মনে বললেন, 'এই যে, শুনলাম তুমি একজন লেখিকা?'

আমি হেসে জানালাম, 'জি।'

পরোক্ষণেই মহিলা তার অজ্ঞতা দেখিয়ে বললেন, 'আমেরিকার একটা সেরা উপন্যাস তুমি কবে লিখতে যাচ্ছ?'

ফলে আমি খুব সহজেই ধরে ফেললাম। লেখালেখি নিয়ে এই মহিলা দু-দণ্ডও জানেন না। মিছে নিজের জ্ঞান ফলাতে চলে এসেছেন। আমিও সুযোগ বুঝে সটকে পড়েছি।

ঠিক আরেকবার, আরেক ভদ্রমহিলা একই প্রশ্ন করল, 'হায় ঈশ্বর! শুনলাম তুমি একজন লেখিকা?'

আমি হেসে বললাম, 'হ্যাঁ। ঠিক তাই।'

তিনি জবাব দিলেন, 'একজন লেখিকার সাথে পরিচিত হয়ে ভালো লাগল। তা তুমি কোন বিষয়ে লিখতে বেশি পছন্দ করো? উপন্যাস নাকি তথ্যভিত্তিক নন-ফিকশন?'

খুশিতে আমার মনটা ভরে গেল। কেউ একজন আমার সেক্টর সম্পর্কে ধারণা রাখে, এমন কাউকে পেয়ে আমার ভালো লাগল। লেখারও যে বিভিন্ন বিভাগ আছে, এটা অনেকেই জানে না।

আমি ভদ্রমহিলার সাথে অনেক সময় নিয়ে গল্প করলাম। আমাদের কথোপকথন অল্প সময়ের ভেতরেই লেখালেখি ছাড়িয়ে নানা বিষয়ে ছড়িয়ে গেল। এখানে স্পষ্ট বুঝতে পেরেছ, কেউ যদি জেনে কথা বলে, অন্তত অজ্ঞের মতো না বলে, তবে তোমাকে বহিরাগত মনে না হয়ে মনে হবে, তুমি ওদেরই একজন। যারা উভয়েই একই ব্যাপারে জ্ঞান রাখে।

আরো কিছু ব্যাপার রয়েছে যা ভেতরের কেউ জিজ্ঞেস করবে না। বোকার মতো সেসব প্রশ্ন জিজ্ঞেস করলে তুমি অবশ্যই একজন বাইরের কেউ হিসেবে বিবেচিত হবে, অর্থাৎ তোমার জ্ঞান ওই পর্যন্ত নেই!

এই ধরো, দুজন নভোচারীর দেখা। তারা একজন আরেকজনকে জিজ্ঞেস করল, 'তোমার পরবর্তী মিশন কবে?' (তারা কখনোই এটা জিজ্ঞেস করবে না, 'মহাশূন্যে টয়লেট করতে সমস্যা হয় নাকি?')

আবার দুজন ডেন্টিস্টের দেখা। এরা নিজেদের চেম্বার, রোগী দেখা এসব নিয়েই কথা বলবে স্বাভাবিক। তুমি হুট করে অদ্ভুত কোনো প্রশ্ন করে বসলে, তোমার কিন্তু প্রথম দর্শনটাই মাটি।

তবে আশার কথা হলো, তুমি স্বাগত দগেকানী প্রশ্ন পেলে খুব সহজেই যেকোনো আড্ডায় যোগ দিতে পারো। তারা তোমায় তাদের একজন হিসেবেই গ্রহণ করে নেবে। আর একবার ভেতরে ঢুকলে চাইলেই তুমি অন্য টপিক তুলেও কথা বলতে পারবে। এমনকি, তুমি যখন জানাবে, তুমি ওই সেক্টরের কেউ না, তারা চমকাবে। নিজেদের নিজেই বলবে, 'আরেহ! এই লোক তো দেখি অনেক জ্ঞানী!'

সাহায্য করো, এখানে দেখছি সব চিত্রশিল্পী।

আগের কৌশলটা একেবারে সর্ব পরিস্থিতিতে কাজে নাও দিতে পারে। এই যেমন আমি একবার চিত্রপ্রদর্শনীতে গেলাম। চিত্রকরদের সাথে কথা বলার মতো আমি কিছুই পেলাম না। আর যেহেতু চিত্রপ্রদর্শনীতে চিত্রকরদের ভিড় থাকে, আমার এমন কোনো বন্ধুকে খুঁজলাম, যে চিত্রকর্মের সাথে জড়িত। একজনকে পেয়েও গেলাম। তাকে নিরুপায় হয়ে বললাম, 'বন্ধু, আমার এখানে চারদিকে সব একেকজন চিত্রশিল্পী। তাদের সাথে কথা বলার জন্য কিছু কৌশল কিংবা উপায় জানিয়ে দাও। আমি পুরো ফেঁসে গেছি।'

সে আমাকে জানাল, 'চিত্রকরদের জিজ্ঞেস করো, তারা কোন ধরনের রং দিয়ে কাজ করে।'

আমি চমকে বললাম, 'কোন ধরনের রং মানে?'

সে বলল, 'ওসব ভেতরের কথা। চিত্রকররা বুঝে যাবে। এই যেমন ধরো– এক্রাইলিক, তেলরং, কাঠ কয়লা, পেন্সিল ইত্যাদি।'

'ওহ, আচ্ছা।'

'একজন চিত্র শিল্পীকে কখনোই তাদের কাজকে ব্যাখ্যা করবে না।' সে আমায় সতর্ক করে দিল 'তারা এসব ব্যাখ্যা করা পছন্দ করে না।'

'বুঝতে পেরেছি।'

'আরেকটা কথা। ওদের কখনোই জিজ্ঞেস করবে না যে, তাদের কোনো ছবি এই গ্যালারিতে আছে কি না?'

'তাহলে কীভাবে জানব?'

'সেটা অবশ্যই একটু চিন্তার বিষয়। তুমি এভাবে বলতে পারো, আপনার চিত্রকর্মগুলো আমি কীভাবে দেখতে পারি? এভাবে বলার একটা সুবিধা রয়েছে। তার চিত্রকর্ম ওখানে গ্যালারিতে থাকলে সে নিজেই দেখাবে। না থাকলে, যেখানে আছে সেখানকার ঠিকানা বলবে, তুমি চাইলেই দেখে নিতে পারবে।'

এ জাতীয় কোথাও তুমিও যদি ফেঁসে যাও, তবে তোমার যেকোনো বন্ধুর সাহায্য নিতে পারো, যে কিনা ওই ফিল্ডেই কাজ করে।

কৌশল ৩৯
কিছু অর্থহীন বাক্য শেখো

বড় বড় ব্যক্তিরা এমন স্বাগত, মুখস্থ প্রশ্ন দিয়ে কোনো আড্ডায় যোগ দেবার এই কৌশলকে তাদের 'সেকেন্ড ল্যাঙ্গুয়েজ' হিসেবে বর্ণনা করে। এই ভাষাটা অন্য পেশায় নিয়জিত ব্যক্তিদের সাথে মিশতে সহায়তা করে।

কেন এভাবে কথা বলে তারা? অবশ্যই, তাদের নিজেদের যেকোনো ভিড়ে মানিয়ে নিতে। যাতে অন্যরাও তাদের, তাদের একজন হিসেবে গ্রহণ করে নেয়।

তুমি কীভাবে এই ভাষা শিখবে এই ভাবছ তো? তোমার যদি এমন ছোটোখাটো কোনো প্রশ্ন জেনে নেওয়া সম্ভব না হয়, তোমার কোনো বন্ধুর সাহায্য নাও, যে ওই বিষয় সম্পর্কে জানে।

পর্ব ৪০
তাদের বহুল চর্চিত বিষয়ে ঢোকা দাও

ডাক্তারদের প্রাথমিক কথাবার্তা

আমার ডাক্তার বন্ধু জন, ইয়ামিকা নামের এক জাপানি নারীকে বিয়ে করেছে। ইয়ামিকার জীবনে পরিচিত ডাক্তার বলতে একমাত্র জনই আছে।

এটা একটা সাধারণ ভদ্রতা, নব দম্পতিকে নিমন্ত্রণ করে খাওয়ানো। জনের এক ডাক্তার কলিগ তাদের নিমন্ত্রণ জানাল। আর স্বাভাবিকভাবেই ওরা সেটা গ্রহণ করে নির্ধারিত ভোজ সভায় উপস্থিত হলো।

ভোজ সভায় আরো কিছু পরিচিত ডাক্তারও নিমন্ত্রিত হলেন। বেচারি ইয়ামিকার গলা শুকিয়ে কাঠ! স্বামী ডাক্তার হলেও তাদের ডাক্তারি বিষয়ে বিন্দুমাত্র কথাবার্তাও হয় না। সে বলতে গেলে কিছুই জানে না। তার ফ্যাকাশে মুখ দেখে জন হেসে ফেলল। মেয়েটার হাত চেপে ধরে সাহস দিল, 'ইয়ামি, বোকা মেয়ে, এখানে এত ভয়ের কী আছে?'

ইয়ামিকা চোখ বড় বড় করে বলল, 'ওখানে সবাই চিকিৎসা পেশার সাথে নিয়োজিত ব্যক্তিরা থাকবে। আমার এ বিষয়ে কোনো জ্ঞান আছে? পরে মান ইজ্জত আমার তো ডুববেই, সহকর্মীদের সামনে তোমাকেও ছোটো হতে হবে!'

আসল শঙ্কা শুনে হেসেই ফেলল জন, 'যেমনটা ভাবছ, পরিস্থিতি ঠিক বিপরীত। চিকিৎসকদের মাঝে যেসব কথাবার্তা হয় তা নেহায়েত পুরাতন এবং অনেক বেশি কমন। কয়েকটা প্রশ্ন তোমায় শিখিয়ে দিচ্ছি, এগুলোর বাইরে কেউ কোনো কথাই বলবে না। আমি নিশ্চয়তা দিচ্ছি।'

সে তাকে শিখিয়ে দিল, যখনই তাদের সাথে সাথে সাক্ষাৎ হবে, 'আপনি কোন বিষয়ে স্পেশালিস্ট জানতে পারি?' এই প্রশ্ন দিয়ে শুরু করবে। এরপরই জিজ্ঞেস করতে হবে, 'আপনি কোনো হাসপাতালের সাথে যুক্ত আছেন কি না? অথবা নিজস্ব চেম্বার?'

স্বাগত প্রশ্ন এবং উত্তরের শেষে আরেকটুখানি গভীরে যাও। তাদের জিজ্ঞেস করো, 'হসপিটালের সাথে আপনার সম্পর্ক কেমন?' অথবা এটা বলো, 'হসপিটালের বর্তমান পরিবেশ কেমন? আপনার ওখানে কাজ করতে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ হয়?'

ডাক্তারদের এসব ভেতরকার ভাষা জেনে বেচারি কিছুটা শান্ত হলো। অনুষ্ঠানে গিয়ে সে একই কায়দায় প্রশ্নগুলো করলো এবং সবগুলোই হিট করেছে! কিছুক্ষণের মধ্যেই ইয়ামিকা সবার পছন্দের পাত্রী হয়ে গেল। সবাই তার সাথে কথা বলতে খুব আগ্রহ দেখাল। জনের অধিকাংশ সহকর্মী ইয়ামিকার উচ্ছ্বসিত প্রশংসা করল, এমন চমৎকার মেয়ে এই যুগে কমই পাওয়া যায়, কেউ কেউ এ কথা বলতে ভুলল না।

সঠিক ব্যক্তি থেকে খোঁজ নাও

বিষয়টা কেবল চিকিৎসকদের জন্য নয়, বরং অন্যসব পেশাধারীদের জন্য সমানভাবে প্রযোজ্য। তুমি বাইরে থেকে সবার হাঁড়ির খবর জানতে পারবে না। হাঁড়ির খবর জানতে হলে হাঁড়িতে হাত দিয়ে দেখতে হবে। এই যেমন একজন সাধারণ বই বিক্রেতা সারাজীবন অভিযোগ করেন, বড় বড় বইয়ের দোকানগুলোর সিন্ডিকেটের জন্য তারা ব্যবসা করতে পারেন না। এমনকি, আমাদের লেখকরাও প্রায়শই বলেন ইলেক্ট্রনিক মিডিয়া তাদের সঠিকভাবে মূল্যায়ন করে না। তাদের প্রাপ্য বুঝিয়ে দেওয়া হয় না। তুমি বেচারা লেখক নয় বলে আমাদের লেখকদের ভেতরের অনেক খবরই তোমার কান পর্যন্ত পৌঁছাবে না, অথচ লেখক সমাজে ওগুলোই বহুল চর্চিত বিষয়। এজন্য খুবই সহজ বুদ্ধি হচ্ছে তোমার পরিচিত কোনো একজন থেকে ওই সমাজের নানা বিষয় জেনেই তবে অনুষ্ঠানে অংশ নেওয়া। এতে করে অন্তত তোমার নিজেকে বাইরের কেউ মনে হবে না। এজন্যই আমি এই কৌশলটার নাম দিয়েছি, 'তাদের বহুল চর্চিত বিষয়ে টোকা দাও।'

কৌশল ৪০
তাদের বহুল চর্চিত বিষয়ে টোকা দাও

নির্দিষ্ট পেশায় যুক্ত মানুষদের একটা বড় দলের সাথে মিশতে গেলে অবশ্যই তোমাকে তাদের সম্পর্কে জেনে তারপর আগাতে হবে। বোকার মতো হুট করে পরিচিত হতে গেলে নিছক অস্বস্তিকর বিড়ম্বনায় সম্মুখীন হবার আশঙ্কা সর্বাধিক। সব ধরনের পেশাদারদের নিজেদের সমাজে কিছু বহুল আলোচিত বিষয় থাকে। যেগুলো অন্যরা জানে না। তোমার কাজ হলো, এমন চর্চিত কিছু জিনিস এবং ওই পেশারদারদের সাম্প্রতিক কোনো ইস্যু জেনেই তারপর তাদের সাথে কথা বলতে যাওয়া। এক্ষেত্রে অনুষ্ঠানের আগের দিন তোমার কোনো বন্ধু থেকে ওসব তথ্য জেনে নাও, যে ওই পেশায় নিযুক্ত রয়েছে।

শীঘ্রই বড় মঞ্চে দেখা হচ্ছে

তাছাড়া বিভিন্ন পেশায় ছোটোখাটো কিছু বাক্য থাকে যা তাদের অত্যধিক আনন্দ দেয়, আবার কিছু বিষয় অত্যধিক পীড়িত করে।

একজন চিত্রনায়িকা তার কোনো একটা কাজের পূর্বে, 'শুভকামনা রইল', শব্দটা শুনলে তার মেজাজ বিগড়ে যায়। অথচ কোনো একজন শুভাকাঙ্ক্ষী যখন বলে, 'আশা করি একেবারে ফাটিয়ে দেবে এবার।' এই বাক্যটা সে খুবই পছন্দ করে। আবার একজন ম্যারাথন দৌড়বিদ 'আশা করি এবারে ফাটিয়ে দেবে।' এই বাক্যটা অত্যধিক অপছন্দ করে। বরং তাদের বলো, 'আশা করি, পুরোনো রেকর্ডটা এবার ভেঙে দেবে।'

এই বাক্যটা সে প্রশংসা হিসেবে নেয়। সে চায় তার পুরোনো রেকর্ডগুলো ভেঙে নতুন রেকর্ড তৈরি করতে।

আমাকে একবার দমকল অফিসে যেকোনো প্রয়োজনে যেতে হয়েছিল। ভেতরের উঠোনে কয়েকটা পাটি বিছিয়ে দমকলকর্মীরা অলস শুয়ে আছে। আমি কাউন্টারে জিজ্ঞেস করলাম, '৫০ নম্বর রুমটা কোনদিকে?'

সে খুব বিরক্তি নিয়ে উত্তর করল, 'সোজা গিয়ে বামে।'

দমকলকর্মীরাও বিরক্তি নিয়ে আমার দিকে তাকিয়ে আছে। আমি কাজ সেরে যাবার সময় ধন্যবাদসূচক বললাম, 'ধন্যবাদ সবাইকে। বড় কোনো ঘটনায় দেখা হবে।' বড় বড় দুর্ঘটনা নিয়ে তাদের কাজ। আমার কথায় 'বড় কোনো ঘটনায়' শব্দটা ওদের কানে লেগেছে। আমার এমন জবাবে সবাই খুব খুশি হলো। তারাও আমায় ধন্যবাদ জানাল। পারলে ওই পেশার এমন কিছু বিষয় তুমিও জেনে নাও।

পর্ব ৪১
তাদের পাতাটাও পড়ো

আরো বেশি... তাদের বিষয়ে আরো বেশি জানতে চেষ্টা করো

সকাল সকাল কফি খেতে কার না ভালো লাগে? তুমি দারুণ একটা মুড নিয়ে কফি খাচ্ছ, হকার পত্রিকাটা তোমার বারান্দায় ছুড়ে দিল, তোমার দিন শুরু হয় পত্রিকার থেকে দেশ-বিদেশের খবর জেনে। পত্রিকার কোন পাতাটা প্রথমে উল্টাবে? অবশ্যই, আন্তর্জাতিক খবর, যদি না তুমি আন্তর্জাতিক অংশ নিয়মিত পড়। আন্তর্জাতিক খবর পড়তে তোমার বেশ লাগে, তাই তো? পৃথিবীর কোথায় কী হচ্ছে, এক নিমিষেই জেনে যাচ্ছ সব। অথচ অন্য অংশগুলো কখনো খুলেও দেখতে মন চায় না তোমার। এটা অন্যদের বেলায়ও প্রযোজ্য। খেলাধুলা, বিনোদন, কৌতুক, এসব খবরের নির্দিষ্ট পাঠক থাকে।

আজ একটু অন্যরকম করো না হয়? আন্তর্জাতিক খবর রেখে বিনোদনের পাতাগুলো পড়ো। অথবা তুমি যদি বিনোদনের নিয়মিত পাঠক হও, তবে আজ আন্তর্জাতিক অংশটায় একটু চোখ বুলাও? তুমি যতদিন না ওই সেকশনগুলো পড়বে, ততদিন পৃথিবীর বড় একটা অংশ তোমার অজানাই থেকে যাবে।

নিত্য আড্ডায় অনেক বিষয় তোমার মাথার উপর দিয়ে যায়! কেন বলতে পারবে? কারণ, তুমি শুধুমাত্র একটা নির্দিষ্ট গণ্ডির নিয়ে মেতে আছ, বিশ্ব তো আর ওই ছোট্ট গণ্ডির মধ্যে পড়ে নেই। আগামীকাল কোন ছবিটা বের হচ্ছে, গতবছর কোন মুভিটা বক্স অফিসে হিট করেছে এসব তুমি তখনই জানবে যখন বিনোদন জগৎটা দেখবে।

পত্রিকার পাতায় বড় বড় বিজ্ঞাপন দেখে তুমি বিরক্তির ঢেকুর তোলো, এসব না থাকলে পত্রিকা পড়াটা কত মধুর হতো, তাই ভাবছ তো? বাস্তবতা বলে ঠিক উল্টো! ওসব থাকায় কতজনের পৃথিবী রঙিন হয়েছে তুমি গুণে শেষ করতে পারবে না। তোমার কাছে যেটা গুরুত্বহীন, সেটা অন্যের কাছে গুরুত্ববহ হতে পারে।

ঠিক কাল থেকেই তুমি অভ্যেসটা বদলে ফেলো, পত্রিকার অন্য সেকশনগুলোও দেখো, পড়ো এবং জানো। শুরুতে কিছুটা বিরক্ত লাগবে আমি জানি। কিন্তু যখন এটা চিন্তা করবে এসব তোমাকে বাস্তব জীবনে কতটা সহযোগিতা করবে, তখন সব বিরক্তি খুশিতে রূপ নেবে।

আমি যদি জিজ্ঞেস করি, পত্রিকার সবচেয়ে বিরক্তিকর অংশ কোনটি? সবাই এক বাক্যে বলে দেবে, বিজ্ঞাপনের অংশটা। আমার পরামর্শ তোমায় বিরক্তি দেবে নিশ্চিত, আমি এখন তোমাদের বলব, ওই অংশটাও খুঁটিয়ে খুঁটিয়ে দেখো। আমার উপরে রাগ আসতে পারে, বাস্তবতা হচ্ছে ওটাও তোমায় অনেকে বেনিফিট দিবে। বিজ্ঞাপনের পাতাগুলো তোমাকে বর্তমান সময়ের প্রচারমাধ্যম সম্পর্কে ধারণা দেবে। কীভাবে ওসব কাজ করে। কী রকম ডিজাইন করলে তা চোখে পড়ে। এবং অবশ্যই কী ধরনের বাক্য মানুষকে বেশি আকৃষ্ট করে! এসব সাইকোলজিও তুমি বুঝতে আরম্ভ করবে।

জাহাজের সময়টাতে প্রায়শই দেখেছি– যাত্রীরা জাহাজের কর্মীদের প্রশ্ন করেন, 'এই নৌকায় তুমি কতদিন যাবৎ আছ?'

অধিকাংশ কর্মীরাই বিরক্ত হন এই প্রশ্নে। প্রথমত সঠিক প্রশ্ন করার জন্যও একটা যোগ্যতার দরকার হয়। তারা যদি এভাবে বলত, 'এই জাহাজে তুমি কতদিন ধরে কাজ করছ?' তাহলে কর্মীরা খুব প্রফুল্ল হয়ে জবাবটা দিত।

আমাদের জাহাজের ক্যাপ্টেন ক্যাফিরো সাহেব স্বল্পভাষী মানুষ। যাত্রা শুরুর দিকে বা শেষে তাকে যাত্রীদের পাশে এসে হাত মেলাতে প্রায়ই দেখা যায়। ক্যাপ্টেন সাহেব মাঝেমাঝে তীব্র রেগে যান। কিছু মানুষ এমনভাবে প্রশ্ন করেন যে রাগ হওয়াটাই স্বাভাবিক।

একজন যাত্রী ক্যাপ্টেনের সাথে হাত মিলিয়ে বলল, 'হাই, আপনি মাস্টার হিসেবে কতদিন কাজ করেছেন?'

আরেকজন বলল, 'তোমার প্রথম কমান্ডিং কী ছিল?'

ক্যাপ্টেনের মেজাজ বিগড়ালেও উভয় প্রশ্নেরই জবাব দিয়েছেন। অথচ প্রশ্নগুলো এভাবেও হতে পারত, 'হাই, আপনি ক্যাপ্টেন হিসেবে কতদিন ধরে কাজ করছেন এই জাহাজে?'

অথবা 'আপনি প্রথম কোন জাহাজ দিয়ে কর্মক্ষেত্রে ঢুকেছেন?'

এমন হলে তারা ক্যাপ্টেনের ভদ্র, ইতালিয়ান চেহারাটা দেখত। অথচ তারা কর্কশ কণ্ঠটা নিজেরাই বেছে নিয়েছে।

কীভাবে উত্তর পাবে, এটা খুব বেশি নির্ভর করছে, তুমি কীভাবে প্রশ্নটা করেছ তার উপর।

সংবাদপত্রের সবগুলো অংশ পড়ার সুবিধা এটাই, এক সাথে তুমি নানা দিক নিয়ে জেনে যাবে, যা তোমায় অস্বস্তিকর পরিস্থিতি থেকে রক্ষা করবে।

তাদের সম্পর্কে আরো বেশি রসদ সংগ্রহ করো

বিভিন্ন পেশার মানুষদের, নিজেদের ভেতরে চর্চিত বিষয়গুলো জেনে, তুমি তাদের সাথে ভালো একটা সম্পর্ক তৈরি করতে পারবে, যা পূর্বে আলোচিত হয়েছে। এই পর্যায়ে আমরা জানব, কীভাবে ট্রেড ম্যাগাজিনগুলো তোমাকে সাহায্য করতে পারে। যত বড় বড় ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান দেখছ, সবখানেই এই ট্রেড ম্যাগাজিন সরবরাহ করা হয়। তুমি চাইলে তোমার কোনো বন্ধুর মাধ্যমে আনিয়ে দুয়েকটা ম্যাগাজিন পড়ে দেখতে পারো। এছাড়া সাপ্তাহিক ম্যাগাজিনগুলো বিভিন্ন বইয়ের দোকানে সহজেই পাবে। এগুলো তোমায় ব্যবসায়িক জগতের নানা তথ্য দেবে, যা তুমি কখনোই জানতে না। ফলশ্রুতিতে কোনো একজন বড় ব্যক্তির সাথে তুমি এই বিষয়গুলো নিয়ে কথা বলতে পারো, যদি সুযোগ মেলে!

চাকরির বাজারেও এই জ্ঞান তোমায় এগিয়ে রাখবে। যে ছেলে ব্যবসা বোঝে তাকে কে না চায়?

কৌশল ৪১
তাদের পাতাটাও পড়ো

বিভিন্ন বিষয়ের উপরে আজকাল অনেক মাসিক ম্যাগাজিন বের হয়। তোমার লক্ষ্য যদি হয় কোনো বড় ব্যক্তির সান্নিধ্যে যাওয়া তবে ওগুলো কেনা তোমার জন্য ফরজ হয়ে গেছে। ট্রেড ম্যাগাজিন থেকে শুরু করে লাইফস্টাইল সব ধরনের ম্যাগাজিন তুমি বাজারে পাবে। তোমার কাজ হলো, প্রতি মাসে ভিন্ন ভিন্ন বিষয়ের উপরে ম্যাগাজিন কিনে আনা এবং পড়া। একজন মহান সাধক বলেছিলেন, বই কিনে কেউ দেউলিয়া হয় না। সেরকম আমিও বলতে চাই, ম্যাগাজিন কিনেও কেউ দেউলিয়া হয়নি। উল্টো কোটিপতি হবার রেকর্ড আছে।

পর্ব ৪২

তাদের রীতিনীতি সম্পর্কে সম্যক ধারণা রাখো

বৈশ্বিক ইনসাইডার হয়ে ওঠো

তোমাদের যাদের ভিন্ন একটা দেশ ভ্রমণ করার সুযোগ হয়েছে, তারা ভ্রমণের পূর্বে কী করেছিলে? যতটুকু পেরেছ ওই দেশের ভাষা এবং দেশ সম্পর্কে হালকা পাতলা জেনে নিয়েছ, তাই নয় কি? কেউ কেউ বোধহয় ওই দেশ বিষয়ক দু-একটা বইও পড়ে ফেলেছ নিমিষেই।

ইতালিতে গিয়ে রোম শহর ঘুরতে ঘুরতে তোমার টয়লেট পেয়ে বসল, বেচারা তুমি কাউকে জিজ্ঞেস করতে পারছো না, এখানকার টয়লেটটা কোথায়?

কারণ তুমি তাদের ভাষাই জানো না! এজন্য প্রত্যেক ভ্রমণকারী অবশ্যই সে দেশের কিছু ভাষা শিখে রাখে। ওগুলো কাজে দেয়। আবার ধরো তুমি কুয়ালালামপুর গিয়ে এদিক ওদিক চাতক পাখির মতো একটা কাপড়ের দোকান খুঁজছ। কিন্তু তুমি ভাষা জান না বলে নিজের চুল ছিঁড়ে ফেলতে মন চাইছে!

এমনটা হয়। হওয়াটা স্বাভাবিক। বিশ্বায়নের এই যুগে ওসব ঝামেলা কিছুটা হলেও কমেছে। ইন্টারনেট আর ইংরেজি ভাষার বদৌলতে আজকাল অনেক কিছুই খুব সহজ হয়ে গেছে। কিন্তু একটা জিনিস আজও অটুট রয়েছে। তা হচ্ছে সবার নিজস্ব সংস্কৃতি এবং রীতিনীতি। বিশ্ব যতই আধুনিক হচ্ছে মানুষ ততই নিজস্ব সংস্কৃতির গুরুত্ব উপলব্ধি করছে। একই কারণে ইউরোপ, এশিয়া কিংবা আফ্রিকায় গেলে দেখা যায়, মানুষের আচার-আচরণ এবং জীবনের সাথে তাদের রীতিনীতি, সংস্কৃতি ওতপ্রোতভাবে জড়িয়ে আছে। সবার প্রতি আমার পরামর্শ থাকবে, যে দেশেই যাও, অন্তত তাদের রীতিনীতি এবং সংস্কৃতি একটু হলেও জেনে যাও। নইলে আমার বান্ধবী, গেরাল্ডিনির হাল হবে সবার! গেরাল্ডিনির গল্পটা মজার।

জাপানে একটা অনুষ্ঠানে বক্তব্য দেওয়ার ডাক পেয়ে সে আর দেরি করল না, দাওয়াত কবুল করে নিল। জাপান সম্পর্কে তার ধারণা ছিল একেবারে শূন্য। তবে আশপাশে যা শুনেছে জাপানিরা চরম অতিথিপ্রিয়। গেরাল্ডিনি হাওয়াই জাহাজে চড়ে বসল, ৬৭৩৭ মাইলের দূরত্ব তাকে হালকা বিশ্রাম দিল। সে তার প্রিয় জিন্স এবং একটা জ্যাকেট পরেই প্লেনে উঠল। জাপানে তাকে রিসিভ করতে আসা নারীটা এয়ারপোর্টে তাকে উষ্ণ অভিনন্দন জানিয়ে রিসিভ করল। পাঁচজন ভদ্রলোকও তাকে গ্রহণ করতে এসেছেন। তারা মাথা নিচু করে জাপানিদের রীতি অনুযায়ী তাকে স্বাগত জানাল। সবাই তাদের ভিজিটিং কার্ড তার হাতে তুলে দিল। সে ওগুলো দেখে পেছনের পকেটে রাখল। এরপর নিজের ভিজিটিং কার্ডটা হাতে নিলো। বেচারি ভাবল, তার নামটা উচ্চারণ করতে এদের দাঁত একটাও মুখে থাকবে না। বরং নামটা সহজ করে দেওয়াই ভালো। সে কার্ডের উপরে সংক্ষেপে

লিখলো 'গ্যারি'। জাপানি ভদ্রলোকেরা কার্ডটা উল্টেপাল্টে দেখল, তারপর ব্যাগে ঢুকিয়ে নিল।

পরের সকালে গ্যারিকে চায়ের দাওয়াত দেওয়া হলো। আগের ভদ্রলোকদের সাথে তার আবারও দেখা। এবার একটা বাড়তি চমক! তার হাতে একটা উপহারের বক্স বাড়িয়ে দিল পুরুষদের একজন। ও খুবই খুশি হলো। হাত বাড়িয়ে উপহারটা নিল। উপহার বক্সটা খুলে সে উপহারটা দেখে আবেগ আপ্লুত হলো। গেরাল্ডিনি তাদেরকে ধন্যবাদ জানাল, 'অসংখ্য ধন্যবাদ। উপহারটা আমার খুবই পছন্দ হয়েছে।'

সে তাদের সাথে মৃদু কোলাকুলি করল। জাপানি ভদ্রলোকেরা অবাক হয়ে গেল! একজন আরেকজনকে আড়ালে ডেকে কী কী জানি বলল। সেও প্রচণ্ড অবাক হলো। কী ভুল করল নিজেও বুঝল না! এবং তার শঙ্কাই সত্যি হলো। এরপর আর কখনোই তাকে জাপান থেকে ডাকা হয়নি। সে এটা নিয়ে অতিশয় চিন্তিত হয়ে গেল। গ্যারির ভুলের লিস্ট অনেক লম্বা। যদিও সে না জেনে করেছে, তবে ভুল সবসময়ই ভুল হিসেবে গণ্য। তার প্রথম ভুল, সে জিন্স পরে তাদের সাথে দেখা করতে গিয়েছে। এশিয়ায় জিন্স কিংবা পাশ্চাত্যের জামাকাপড় পড়া হয় না। ওগুলো পরে কেউই অফিসিয়াল কাজে যায় না।

তার দ্বিতীয় ভুলটা হচ্ছে, জাপানিদের চোখে বিজনেস কার্ড অনেক গুরুত্বপূর্ণ বস্তু। ওটা দিতে হয় যেমন দুই হাত দিয়ে, নিতেও হয় দুই হাত দিয়ে সম্মানের সাথে! যা সে করেনি। (তবে এশিয়ার মুসলিম দেশগুলোতে ডান হাতে দিতে হয়। তারা যেকোনো জিনিস ডান হাতে নিতে পছন্দ করেন।)

এরপর বিজনেস কার্ডটা গ্রহণের পর উভয়ের উচিত ছিল, ওটা পর্যবেক্ষণ করে দেখা। এই অঞ্চলে কথাবার্তা শুরুই হয় বিজনেস কার্ড আদান-প্রদানের মধ্য দিয়ে। দুজন নিজেদের পরিচয় হওয়ার পরেই ওটা সৌজন্যতার অংশ হিসেবে বাড়িয়ে দেয়। এবং বিজনেস কার্ড গ্রহণের পর তা দ্রুত পেছনের পকেটে রাখাটাও একটা অভদ্রতা। গুরুত্বপূর্ণ জিনিস মানুষ তার ব্যাগে রাখে।

তার চতুর্থ ভুলটা, সে আবিষ্কার করে যখন সে আমেরিকায় আবার ফেরত আসে। তার বন্ধু বিল যে কি না ব্যবসায়িক কাজে বিভিন্ন দেশে যাওয়া আসা করে, তার এই ভুলটা ধরিয়ে দিয়েছে। বিজনেস কার্ড জাপানিদের কাছে অত্যধিক গুরুত্বপূর্ণ। কার্ডে ওর নাম, কোম্পানি, পদবি এসব যতটা গুরুত্বপূর্ণ, কার্ডের অপর দিকে জাপানি ভাষায়ও একই জিনিস লেখা ততটা গুরুত্ব ওরা দিয়ে থাকে। দুঃখজনক কিন্তু সত্য এটাই, তার কার্ডের পেছনের অংশ পুরোপুরি খালি ছিল!

আর অন্য ভুলটা ছিল, কার্ডের উপরে কলম দিয়ে নিজের নাম লেখা। এশিয়ান অঞ্চলে এটা খুবই নেতিবাচক যে, তোমার কার্ডের উপরে কলম দিয়ে কিছু লেখা আছে! আগেই বলেছি, এশিয়াতে তোমার বিজনেস কার্ড অনেক গুরুত্বপূর্ণ।

এটা খুবই দুঃখজনক যে সে তাদের সামনেই তাদের উপহারটা খুলে দেখেছে! এটা ওদের জন্য চরম অপমানকর। প্রতিটি উপহার গোপনীয়ভাবে বাসায় কিংবা কক্ষে খুলতে হয়। যাতে কেউ না দেখে। (আরেকটা ব্যাপার হচ্ছে উভয়ের দিক থেকে

যেসব উপহার আদান-প্রদান হয়েছে, তা যাতে তুলনা করতে না হয়। বেচারি তাদের তো কোনো উপহারই দেয়নি!)

সর্বশেষ ভুলটা ছিল, সে তাদের সাথে মৃদু কোলাকুলি করেছে, জাপানে প্রথম পরিচয়ে কেউ তা করে না। যাদের পরিচয় এবং সম্পর্ক দীর্ঘ, তারাই কোলাকুলি করতে পারে।

এত বিশাল ভুলের পাহাড়ের সামনে দাঁড়িয়ে সে এটা আশা করতে পারে না, তাকে ওরা দ্বিতীয়বার ডাকবে। তবে এটা অবশ্যই বলা উচিত, ভবিষ্যতে সে এসব ভুল থেকে দূরে থাকতে পারবে।

এরপর তার আরেকবার আমন্ত্রণ এলো, আমেরিকার ভেতরেই। জায়গার নাম এল সালভেডর, যেখানে সে খুব সহজেই পৌঁছে গেছে। এবার আর আগের ভুলটা করেনি গ্যারি। যাওয়ার আগে ওই অঞ্চল নিয়ে খোঁজ নিয়ে তবেই বিমানে উঠেছে।

তুমি যেখানেই যাও না কেন, সেখানকার রীতিনীতি অনেক বড় ফ্যাক্টর। তুমি নিজের অজান্তেই হয়ত তাদের কোনো রীতি ভেঙে বসে আছ! এজন্যই ওই দেশের রীতিনীতি এবং ভালোমন্দ জানাটা অত্যধিক জরুরি, যদি তুমি সফল হতে চাও।

কৌশল ৪২

তাদের রীতিনীতি সম্পর্কে সম্যক ধারণা রাখো

কোনো নতুন ভূমিতে পা দেওয়ার আগেই সেই ভূমির সংস্কৃতি, রীতিনীতি জেনে নেওয়া ভালো। এতে করে সেখানে প্রচলিত খারাপ এবং ভালোর ব্যাপারগুলো তোমার কাছে পরিষ্কার হয়ে যাবে। আর তুমি তাদের সংস্কৃতিকে সম্মান করলে তোমাকে তারা অবশ্যই সম্মান করবে। যদি তোমার কাজে সফলতা চাও, তাহলে অবশ্যই সে দেশের রীতিনীতি জেনে যাও। তারা কোন বিষয়গুলো এড়িয়ে চলে আর কোন বিষয়গুলো তাদের খুশি করে, জেনে যেতে অত্যধিক কষ্ট হবার কথা নয়!

পর্ব ৪৩

দামাদামি না জানলে ঠকতে হবে

যে পণ্য কিস্তিতে চাচ্ছ, ওটার হাঁড়ির খবর জানার পন্থা।

মানুষ কৌশলী হতে হতে এমন নীচে পৌঁছে গেছে যে আজকাল আর কোনো কৌশলই কাজে দেয় না!

'প্রেমের ময়দানে এবং যুদ্ধের ময়দানে সব কিছুই বৈধ।' এই প্রবাদটাকেও অনেকে ছাড়েনি। তাদের সংযোজিত শ্রুতিটি এমন, 'প্রেমের ময়দানে, যুদ্ধের ময়দানে এবং কেনাকাটার ময়দানে সব কিছুই বৈধ।'

আমার পরিচিত একজন হোটেল ম্যানেজার আছেন। তিনি কথায় কথায়, হেসে বললেন, 'বিভিন্ন সেলিব্রেটিদের নাম নিয়ে হোটেল রুম বুক নেওয়ার ঘটনা অহরহ ঘটছে। এই সেদিন আমাদের রেস্টুরেন্টে একজন বলল, আমি রন সাহেবের বন্ধু এলিস বলছিলাম। রন সাহেবের নামে একটা রুম বুকিং নিন।'
ম্যানেজার রন সাহেবকে চেনেন। তিনি একজন মিডিয়া ব্যক্তি, অত্র অঞ্চলের যে কেউ চিনে। আসল ঘটনা হচ্ছে ভিন্ন। রন সাহেবের নাম ভাঙিয়ে রুম নিতে গেলে সহজেই পাওয়া যাবে, এটাই স্বাভাবিক। হোটেলে যেদিন ফোন করা ভদ্রলোক আসলেন, অনুনয় করে বললেন, 'রনের আজ শরীর ভালো নেই। তাই সে আসতে পারেনি।'
উক্ত ম্যানেজারের দাবি তিনি আট থেকে ন'বার রন সাহেবের নামে রুম বুকিং নিয়েছেন, কিন্তু কখনোই রন সাহেবের দেখা মেলেনি। মোদ্দা কথা হচ্ছে, এখন এই ট্রিকটাও বন্ধ হয়ে গেছে। কোনো সেলিব্রেটির নাম নিয়েও রুম পাওয়া যাচ্ছে না আজ-কাল।
আরেক ধরনের লোক আছে, যারা খাবার হোটেলে গিয়ে সোজা রিসেপশনে চলে যাবে। এন্ট্রি খাতায় আন্দাজে একটা নাম দেখিয়ে বলবে, 'ওটা আমার। আমি, বুকিং দিয়েছি।'
এই কৌশলটাও বাতিলের খাতায় চলে গেছে বহুদিন হয়। হোটেল এবং রেস্টুরেন্ট কর্তৃপক্ষ নিশ্চয়ই ঘাস খেয়ে হোটেল কিংবা রেস্টুরেন্ট চালান না! তারা সিস্টেম আরো আপডেট করেছেন। এই যাচ্ছে মানুষের বাটপাড়ির অবস্থা!

আমার নিজের জীবনেও এমন ঘটনা দেখেছি। 'হোটেল ডিনার হাউজে' আমার একটা রুম বুক করা ছিল। আমি চাবি বুঝে নেওয়ার সময় এক ভদ্রলোক চিৎকার করে উঠলেন, 'কোনো রুম খালি নেই মানে? এটা কি মগের মুল্লুক নাকি? আমার অবশ্যই রুম লাগবে।'
ভদ্রলোকের চিৎকার দেখে মনে হলো রুম তার নামে আজীবনের জন্য বরাদ্দকৃত থাকা উচিত। এই ভদ্রলোক যেকোনো দিন এসে বলতে পারেন 'রুম নেই মানে?'
এমন কটু চিৎকারে কাজ না হওয়ায় ভদ্রলোক হতাশ হলেন। তার ধারণা ছিল তার ধমকে রুম দিয়ে দেওয়া হবে। সেই ভদ্রলোক আরেক ধাপ নীচে নামালেন নিজেকে। এবার চেঁচিয়ে উঠলেন, 'তুমি যদি আমায় রুম না দাও আমি এই ফ্লোরেই শুয়ে পড়ব। এখানেই ঘুমাব। আমার গায়ে এক টুকরা কাপড়ও থাকবে না বলে দিলাম।'

তার বাচ্চামি কাজে দিয়েছে। তাকে একটা রুম দেওয়া হলো। একটা রুম পেতে নিশ্চয়ই কেউ এতটা নীচে নেমে নিজের আত্মসম্মান বিসর্জন দেবে না। এই বাচ্চামি কৌশলটাও তাই আমাদের কোনো কাজের না।

একদিন সন্ধ্যে বেলার ঘটনা, একজন ইন্স্যুরেন্স কর্মী আমায় একটা প্রস্তাব দিতে আসলেন। আমিও যথারীতি কার্সন নামের ভদ্রলোকের আমন্ত্রণ গ্রহণ করলাম। তিনি উক্ত ইন্স্যুরেন্সের সুবিধা অসুবিধা সবই জানালেন। ওটাতে আমি রাজি হলে আমার কতটুকু লাভ হবে তাও বর্ণনা দিয়ে বুঝিয়ে দিলেন। তার বর্ণনা মতে আমি কিছুটা রাজি হয়েও গেলাম। এমন সময়ে ঘ্যাত ঘ্যাত করে তার ফোন বেজে উঠল। সে একটু সময় চেয়ে নিল এবং বারান্দায় ছুটে গেল। তার কথা ওখান থেকে স্পষ্ট শোনা যাচ্ছিল। সে তার কলিগের সাথে একই ধরনের একটা অফার নিয়ে কথা বলছিল। কার্সন সাহেবের কথা শুনে এটাই বুঝলাম, তার কলিগ যেন ওই লোকের প্রস্তাবে রাজি হয়ে যায়। যেহেতু ওই লোক ইন্স্যুরেন্সের পলিসিগুলো নিয়ে অনেক ভালো জানেন, তার সাথে যত কম লাভে চুক্তি করা যায় সেটাই লাভ।

আমার ভেতরটা নড়েচড়ে উঠল! হচ্ছেটা কী? একজন লোক ইন্স্যুরেন্সের ভেতরের বিভিন্ন কিছু জানেন বলে তার থেকে কম লাভ করবে? অথচ আমাদের মতো মানুষদের থেকে বেশি লাভ? সেদিন আমি এটা স্পষ্ট বুঝতে পেরেছি, 'প্রত্যেক বিক্রেতা একই পণ্য ভিন্ন দুই দামে বিক্রি করেন। যারা হাঁড়ির খবর জানেন তাদের জন্য এক দাম, আর আপনার জন্য আরেক দাম।'

এজন্য জেনেশুনে কিছু কিনতে গেলে বাড়তি কিছু পাওয়াই যায়। তুমি বেচারা জীবনে কিছু কিনোনি। তুমি যখন ওটা কিনতে যাবে, দোকানদার সহজেই তোমার থেকে দাম বেশি নেবে। অথচ একই পণ্য অন্য একজন লোক আরো কম দামে কিনে নিয়ে গেল!

আমি এজন্যই সবাইকে পরামর্শ দেই, কিছু কিনতে গেলে অবশ্যই ওই জিনিস সম্পর্কে জেনে যেতে। ওই পণ্য নিয়ে কিছু সাধারণ কথাবার্তা যেগুলো অন্যরা জানে না। যেগুলো জানলে তুমিও ভেতরের কেউ হিসেবে গণ্য হবে। আইন পেশায় নিয়োজিত ব্যক্তিদের পারিশ্রমিক নেওয়া নিয়ে একটা কথা বেশ প্রচলিত, 'যদি তুমি দড়ির মাপ জানো, তবে তোমার দড়ি ছিঁড়ে পড়ার সম্ভাবনা শূন্য।'

অর্থাৎ, যদি তুমি একজন উকিলের ফি এবং ওই জাতীয় কেসের সঠিক খরচ জানো, তবে তুমি খুবই কম ফি দিয়ে একজন ভালো উকিল ধরে ফেলতে পারবে।

আমার বাসার রঙের কাজ করে তার নাম ইগি, সে খুবই ধূর্ত। একদিন আমায় বলল, 'ম্যাডাম, আপনি কি জানেন কীভাবে কম খরচে দেয়াল রং করাতে হয়?'

আমি মাথা দোলালাম, 'কীভাবে?'

সে বলল, 'যার সাথে রং করার চুক্তি হবে তাকে সহজ ভাষায় বলবেন, এই যে দেয়ালটা দেখছ, এটার রং হবে। দেয়ালটা বেশ পরিষ্কার এবং প্লেইন। তোমাকে

ঘঁষামাজা এবং পুটিং তেমন করা লাগবে না। কষ্টও কম। ঝটপট কাজ হয়ে যাবে। দেখবেন আপনি অনেক কম দামে একজন রংমিস্ত্রি ভাড়া করে নিতে পারবেন।'

ঘঁষামাজা, পুটিং দেওয়া এছাড়া আরো দুয়েকটা নাম সে বলল, যেগুলো একজন রংমিস্ত্রির সামনে আমাকে ভেতরের লোক (ইনসাইডার) হিসেবে তুলে ধরবে। ফলে অনেক কম মূল্যেই আমি রং করিয়ে নিতে পারব।

তখন কী করবে, যখন পরামর্শদাতা হিসেবে 'ইগি' বলে কেউ থাকবে না?

জীবনের সব পর্যায়ে তো আর ইগিকে খুঁজে পাওয়া যাবে না, যে ভেতরের কথাগুলো দেদারসে বলে দেবে! এই অবস্থায় একটু বুদ্ধি খাটাতে হবে। তোমাকে ফিল্ডের ইগিদের খুঁজে বের করতে হবে। তোমার যে বন্ধুটা ওই সম্পর্কিত কোথাও কাজ করে তাকে জিজ্ঞেস করো। সে তোমায় সব বলে দেবে। ওরকম কেউ না থাকলেও উপায় আছে।

ধরো তুমি একটা ডায়মন্ড কিনতে চাও। তোমার পরিচিত একটা দোকান রয়েছে। কিন্তু সমস্যা হচ্ছে তুমি না জেনে গেলে তোমার থেকে দাম বেশি নেবার সম্ভাবনা রয়েছে। তুমি এই কাজটা করতে পারো, আশপাশে যতগুলো জুয়েলারিতে ডায়মন্ড বিক্রি হয়, ঘুরে আসো। কয়েক দোকানে ঘুরলেই তাদের প্রচলিত নামগুলো তোমার নজরে আসবে। এই যেমন ডায়মন্ডকে তারা লোকালি পাথর বলে ডাকে। ডায়মন্ডের উপরের অংশটাকে তারা ডাকে টেবিল। প্রস্থকে গ্রিডল নামে ডাকা হয়। এ জাতীয় আরো অনেক নাম তোমার চোখে পড়বে যেগুলো একজন সাধারণ ক্রেতা হিসেবে তোমার অজানাই থেকে যায়। একটু জেনেশুনে তোমার কাঙ্ক্ষিত দোকানটাতে যাও, এসব শব্দগুলো ব্যবহার করো। কী দেখলে? দোকানদার তোমাকে ভেতরের কেউ ভেবে বসে আছে। অর্থাৎ তুমি হাঁড়ির খবর সব জানো। পরিশেষে দোকানি তোমার কাছে জিনিসটা অনেকের চেয়ে কম দামে বিক্রি করছে।

কৌশল ৪৩
দামাদামি না জানলে ঠকতে হবে

প্রাচীন আরবে বিভিন্ন জিনিসপত্র বেচা কেনার ইতিহাস পাওয়া যায়। সেই তখন যেমন দামাদামি হতো, আজকের এই আধুনিক বিশ্বে এসেও দামাদামি করাই লাগে। তোমরা যদি দামাদামি করতে জানো, তবে ঠিক একই পণ্যটাই তোমাকে অনেক কম মূল্যে দোকানি দিয়ে দেবে। ছোটোখাটো কেনাকাটায় লাভ-লোকসানের হিসেব মানায় না। কিন্তু ওটা যখন বড় কোনো সদাই হতে যাচ্ছে, তখন এই ব্যাপারটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। প্রতিটি পণ্যের আলাদা ভাষা রয়েছে। কয়েক দোকানো ঘুরো, সেই পণ্যের ভাষা শেখার জন্য। এরপর কাঙ্ক্ষিত দোকানে ঢুকে সেই ভাষা প্রয়োগ করো, দেখবে এই ভাষা সত্যিই কাজে দেয়!

অধ্যায় পাঁচ
কেন আমরা কাছাকাছি ধারণা পোষণ করি?

আমরা ঠিক থোকায় থোকায় সাজানো শিমের বিচির মতো

মুক্ত আকাশে অসংখ্য পাখির বিচরণ। নানা রঙের, নানা ঢঙের এসব পাখিদের একটা কমন বৈশিষ্ট্য রয়েছে। এরা নিজের পাল ছেড়ে অন্যের পালে যায় না। সব পাখি তাদের নিজ দলে বিচরণ করছে। নিচ থেকে দেখলে পাখিদের অনেক কাছাকাছি দেখালেও, তাদের প্রতিটি পালের রয়েছে আলাদা স্বতন্ত্রতা। পাখির গায়ের রং হলুদ হলেই তারা তাইরে নাইরে করে একত্রে উড়তে থাকে না। বরং একই জাতের পাখি হওয়াও আবশ্যক। একই কালারের অনেক পাখিই থাকে। একটা পাখি একটা পালে ওড়ার যোগ্যতা তখনই পাবে, যখন সে প্রমাণ করবে, সে তাদেরই একজন। পাখিদের এই স্বতন্ত্রতা দেখে কেউ একজন বলেছিল, 'যেই পাখিটার পাখনায় একটা মাত্র পালক আছে, সেও তার পালের সাথেই উড়ে।'

পাখিদের মতো অনেক মানুষের ভেতরটাও একই রকম। যতক্ষণ না নিজের মন মতো কাউকে পাচ্ছে, সে কাউকে গ্রহণ করবে না। মানুষদের এই অংশটা নেহাৎ ছোট্ট না। তারা নিজেদের আশপাশে শুধুমাত্র তাদের মতো মানুষদেরই আকাঙ্ক্ষা করে। অথচ মানুষ বুদ্ধিমান প্রাণী হিসেবে অধিক পরিচিত! এজন্য জ্ঞানীরা নিজেদের একটা গণ্ডির ভেতরে ফেলে রাখে না, বরং নিজেকে সবার মাঝে ছড়িয়ে

দেয়, সব রং, সব ঢঙের মানুষদের সাথে তারা মেশে, সম্পর্ক তৈরি করে এমনকি ব্যবসায়িক অংশীদারও বানায়। তুমি যত বেশি মানুষের কাছে গ্রহণযোগ্যতা পাবে তোমার সফলতা ততই বাড়বে।

এটা একটা প্রমাণিত সত্য যে, মানুষ তার নিজের ব্যক্তিত্বের কাছাকাছি মানুষকে বেশি আকাঙ্ক্ষা করে। তাদের সাথে থাকতে বেশি তৃপ্তি অনুভব করে। একটা গবেষণা আয়োজিত হয়েছে এ ব্যাপারে। সেখানে সমসংখ্যক নারী ও পুরুষকে ব্যক্তিত্ব এবং বিশ্বাসের পরীক্ষা দিয়ে তারপরই চূড়ান্ত পরীক্ষার জন্য মনোনয়ন দেওয়া হয়েছে। একজন পুরুষ এবং একজন নারীকে জোড়া করে, আলাদা ঘরে কথা বলতে দেওয়া হয়েছে। অর্ধেক জোড়াকে বলা হয়েছে, তাদের দুজনই একই মন মানসিকতা বহন করে। অন্যদিকে বাকি অর্ধেককে বলা হলো, তারা উভয়ই ভিন্ন মন মানসিকতা বহন করে। তবে আসল সত্য কথা হচ্ছে, উভয় ধরনের গ্রুপকেই মিথ্যা তথ্য দেওয়া হয়েছে। আসলে তাদের কে কোন ধ্যান ধারণা পোষণ করে এটা কেউ জানে না। কারণ ওটা শুধুমাত্র পরীক্ষার স্বার্থেই করা হয়েছে।
এক্ষেত্রে দেখার বিষয় ছিল, তাদের নিজেদের মাঝে সম্পর্ক কেমন মধুর হয়। বলে রাখা ভালো, দুই পক্ষের চূড়ান্ত ফলাফল এটাই বলছিল, যেই জোড়াদের জন্য বলা হয়েছিল তাদের মন মানসিকতা একই ধরনের ঠিক তাদের প্রায় সকলের ভালো একটা কথোপকথন হয়েছে। অন্য দিকে যাদের জানানো হয়েছে তারা বিপরীত ধ্যান ধারণা পোষণ করে, তাদের সম্পর্ক অপেক্ষাকৃত কম মধুর ছিল। সুতরাং এটা ভালোই বোঝা যাচ্ছে মানুষ তার ব্যক্তিগত চিন্তা চেতনা দ্বারা কতটা প্রভাবিত!
এই অধ্যায়ে তোমাদের বিপরীত ধ্যান ধারণা পোষণ করা মানুষদের সাথে সম্পর্ক করার কৌশল শেখানো হবে। শুরু করা যাক–

পর্ব ৪৪
অনুকরণপ্রিয় হও

তাদের প্রতিটি পদক্ষেপে নজর রাখো

আকাশে ঈগল যতটা ধীর গতিতে পাখা মেলে ভেসে থাকে, অন্যান্য ছোটো পাখিরা ততটা পারে না। তারা খুব দ্রুত উড়ে যায়। আবার একজন শহরের বাসিন্দা যেমন করে শহরের অলিগলিতে হাঁটবে একজন গ্রামের লোকের কাছে তা আশা করার কথা নয়।
মানুষ অবস্থাভেদে বিভিন্ন রকমের হতে পারে, তুমি কি এদের কাউকে সঠিক বা ভুল বলার অধিকার রাখো? না, রাখো না। সবাই সবার দিক থেকে সঠিক হতে

পারে। এজন্য অনেক মানুষ, মানুষের ব্যক্তিগত বিষয়ে নাক গলায় না। হুট করে বলে ফেলে না, তুমি ভুল! বরং তাকে আসল পরিস্থিতি বুঝিয়ে বলে।

বিক্রয়কর্মীরা এ ব্যাপারে অনেক বেশি সচেতন। সে তোমার ব্যক্তিত্ব বুঝেই তার কথা বলে। তুমি ঠিক যে রকম, সে নিজেকে ঠিক সেভাবেই উপস্থাপন করে। ফলে তুমি ধরে নাও, আরেহ ও তো আমার মতো! ব্যাস তুমি তাকে পছন্দ করতে শুরু করো। পৃথিবীর অধিকাংশ মানুষই নিজের কাছাকাছি চরিত্রের মানুষদের পছন্দ করে।

আমার বান্ধবী জিনিয়া একটা সেমিনারের আয়োজন করল, যার নাম, 'কীভাবে একজন ধনী ব্যক্তিকে বিয়ে করবেন?'

অনুষ্ঠান পরবর্তী একটা সময়ে তাকে লাস ভেগাসে যেতে হয়েছিল। রেস্টুরেন্টে তাকে পেয়ে বসল এক সাংবাদিক। সাংবাদিক বেচারা জেনিকে বাগে পেয়ে বসেছে। মঞ্চে মানুষকে বক্তৃতা দেওয়া আর বাস্তবতা যে ভিন্ন এটা নিয়ে একটা পরীক্ষা চালানোর সুযোগ সে হাতছাড়া করল না।

সে অত্যন্ত আন্তরিকতা নিয়ে বলল, 'জেনি, এই কক্ষে কে সবচেয়ে ধনী বলে তোমার মনে হয়?'

বেচারি খেতে এসে এমন কাউকে পেয়ে বসবে ভাবেনি। আর বোকার মতো এড়িয়ে যাওয়াটাও সম্ভব নয়। তাই জেনি সুন্দর করে হাসল, 'খুব সহজ।'

রিপোর্টারের চোখ বড় বড় হয়ে এলো। তাদের একটু অদূরে তিন ভদ্রলোক বসে আছেন। প্রত্যেকের জমকালো পোশাক দেখে বলার উপায় নেই কে সবচেয়ে বেশি ধনী! জেনি পুরো রুমে চোখ বুলিয়ে নিল। কিছুক্ষণ পর্যবেক্ষণ করে, আঙুল ইশারা করল, 'ওই যে, ওই লোকটা এখানকার সবচেয়ে ধনী।'

জেনি যাকে ইশারা করল, সে ওই তিনজনের পেছনের টেবিলে বসা। রিপোর্টার অবাক হয়ে বলল, 'সেটা কীভাবে বুঝলে?'

জেনি তার ধূর্ত হাসিটা দিল, 'মানুষের পোশাক দেখে ধনী চেনা যায় না। ধনী চিনতে হয় তার আচার-আচরণে।'

মেয়েটা তাকে টাকার উদাহরণ দিল। নতুন টাকা যেমন চকচক করে, পুরাতন টাকা তার উল্টো। ধনী ব্যক্তিরা হচ্ছে পুরাতন টাকার মতো। চকচক করবে না, কিন্তু তুমি ভালো করে তাদের দেখলেই, তাদের চিনতে পারবে।

কৌশল 88
অনুকরণপ্রিয় হও

ভালোমতো পর্যবেক্ষণ করো, যাকে দেখছ, সে কেমন করে হাঁটছে? আস্তে নাকি জোরে?

উগ্রভাবে কথা বলছে নাকি নম্রতা প্রদর্শন করছে? এমন নানাবিধ আচার-আচরণ দেখে তুমি বুঝতে পারবে, তোমার সামনে থাকা মানুষটি কেমন এবং কোন পর্যায়ের।

পর্ব ৪৫
প্রতিধ্বনিত করা

আমরা ঠিক থোকায় থোকায় সাজানো শিমের বিচির মতো

কখনো কখনো আমাদের সাথে এমন মানুষদের পরিচয় হয়ে বসে, যারা ঠিক আমাদের মতোই!

আমি যেভাবে সমাজ, রাষ্ট্র ইত্যাদিকে দেখি; সেও ঠিক একইভাবেই দেখে। তখন ভেতর থেকে কেমন যেন খুশি খুশি লাগে। আরেহ লোকটা যে পুরোপুরি আমার মতোই!

এই ঘটনাটা যখন প্রেমিক প্রেমিকার ভেতরে হয়, আমরা তাকে বলি প্রেমের রসায়ন। বন্ধুরা বলে আত্মার সম্পর্ক। ব্যবসায়ীদের চোখে সাক্ষাৎকারের মুহূর্ত। হ্যাঁ অবশ্যই এটা সেই মুহূর্ত যখন আমাদের মনে হয়, তার সাথে বোধহয় আমার পূর্বে কখনো বন্ধুত্ব ছিল! নয়ত এত মিল কীভাবে সম্ভব?

তুমি যেই শহরে, যেই ছোট্ট গ্রামে বড় হয়েছ, তোমার ছোটোবেলা ছিল অনেক মধুর, চাইলেই কারো সাথে বন্ধুত্ব করে ফেলেছ। তোমাদের জালের মতো ছড়িয়ে ছিটিয়ে থাকা বন্ধুদের সাথে অঙ্গ ছেদ সেদিনই হয়েছে, যেদিন তুমি দূরে সরে গেছ। নতুন পরিবেশ, নতুন শহরে এসে এসে নিজেকে হারিয়ে ফেলেছ যেন! তোমার জীবনযাপন যেমন বদলে গেছে, ঠিক তেমনই বদলে গেছে তোমার আচার-আচরণ। ঠিক এই কারণেই নির্দিষ্ট অঞ্চলে বসবাস করা মানুষদের আচার-আচরণ অনেকাংশে একই রকম।

অথচ এখন নতুন করে অনেকের সাথে তোমার পরিচয় হচ্ছে। নতুন করে জানতে হচ্ছে, চিনতে হচ্ছে। তোমাদের সেই জালের মতো ছিটিয়ে থাকা সম্পর্কগুলি হয়ত কেউ ফিরিয়ে দিতে পারবে না। তবে সুতা এখনো তোমার হাতে। চাইলেই তুমি বুনতে পারো নতুন সম্পর্কে গাঁথা।

আর এই কৌশলটার নাম হচ্ছে 'প্রতিধ্বনিত করা।' একটা বড় পাহাড়ের উপরে দাঁড়িয়ে জোরে একবার চেঁচিয়ে উঠো তো, 'আমায় শুনতে পাচ্ছ?'

দেখবে চারদিক থেকে তোমারই কণ্ঠ তোমায় বলছে, 'আমায় শুনতে পাচ্ছো!' এটাই 'প্রতিধ্বনিত করা' কৌশল। অন্যের কথা পুনরায় প্রতিধ্বনিত করে তুমিও তার মতো হয়ে উঠতে পার!

স্থানভেদে ভাষা পরিবর্তনশীল

ইউরোপের অনেক দেশেই দেখা যায়, ভিন্ন ভিন্ন ভাষার উপস্থিতি। উত্তর অংশ এক ভাষায় কথা বলে তো দক্ষিণ ভিন্ন! এই যেমন ইতালির দক্ষিণ অংশের মানুষগুলো সিসিলিয়ান ভাষায় কথা বললেও উত্তরের মানুষদের কাছে ওটা একেবারেই দুর্বোধ্য!

এমনটা আমেরিকায়ও দেখা যায়, যদিও আমরা সচরাচর খেয়াল করে উঠি না। এই যেমন আমি আমি একবার যাত্রাপথে থেমে একটা রেস্টুরেন্টে গেলাম। তাদের কাছে সোডা চাইলাম, তারা নিজেদের মধ্যে এটাকে পপ বলে উচ্চারণ করছে। এটা খুবই স্বাভাবিক যে, ভিন্ন ভিন্ন অঞ্চলে ভিন্ন ভিন্ন নাম খুবই কমন, কেন না, ইংরেজি ভাষাতেও এত এত শব্দ আছে যে সবগুলোর সঙ্গে আমরা পরিচিত নই!

সবারই ফ্যামিলিতে, অফিসে, ক্লাবে কিংবা অন্য কোনো মিলন স্থলে আমরা এমন অনেক শব্দ ব্যবহার করে থাকি যা অন্যদের কাছে একেবারে নতুন। অন্যরা তোমাদের কাছে বহিরাগত!

তোমার বলার ধরনটা তাকে জানিয়ে দেবে তোমরা একই ধরনের সাদৃশ্য বজায় রাখছ

তোমার উদ্দেশ্য যখন কাউকে মুগ্ধ করা এবং তার কাছের কেউ একজন হিসেবে প্রকাশ করা, তখন তোমার একটাই পথ বাঁচে! আর তা হলো, সে যেভাবে বলছে তুমিও সেভাবেই বলো। তাকে অনুকরণ করো। দেখবে সে খুশি হয়েছে।

তুমি এক মহিলার কাছে গাড়ি বিক্রি করতে যাচ্ছ। সে জানাল, তার ছোট্ট একটা শিশু রয়েছে। সে ওই শিশুটির নিরাপত্তা নিয়ে বেশি চিন্তিত।

'শিশুর' চেয়ে সমাজে 'বাচ্চা' শব্দটা বেশি পরিচিত। তোমার কাজ হচ্ছে সে যা বলে তাই উচ্চারণ করা। তুমিও তোমার উত্তরে জানাও, শিশুদের কথা ভেবে কোম্পানি গাড়িতে কী কী নিরাপত্তা ব্যবস্থা রেখেছে!

'বাচ্চাদের জন্য নিরাপত্তা লক' ব্যবস্থাটাকে তুমি তার সাথে মিলিয়ে এভাবে বলতে পার, 'শিশুদের জন্য নিরাপত্তা লক।' এতে করে সে তোমাকে তার ঘরের মানুষদের মতোই মনে করবে। 'শিশু' শব্দটা সে সবখানেই ব্যবহার করে বলে ওটা তার কাছে এমন একটা শব্দ যা তাকে পরিবারের অনুভূতি দেয়।

অথবা মহিলা বলল, 'আমার দুষ্টু ছেলেটার জন্য ভয়ই লাগে...'

তোমার কাজও হলো তাকে 'ছেলে' বলে সম্বোধন করা। আবার যে 'বাচ্চা' শুনতে পছন্দ করে তার সামনে শিশু কিংবা ছেলে বলার প্রশ্নই আসে না। সে যা বলবে তোমাকে তাই বলতে হবে।

ব্যাপারটা এরকম, সে যদি বলে আমার শিশুটি। তুমিও বলবে, 'আপনার শিশুটি।'

সে যদি বলে, আমার বাচ্চাটি। তুমিও বলবে, 'আপনার বাচ্চাটি।'

সে যদি বলে আমার ছেলেটি। তুমিও বলবে, 'আপনার ছেলেটি।'

যেকোনো অনুষ্ঠানে প্রতিধ্বনি করো

নিজেকে একটা বড় হলঘরে কল্পনা করো তো, যেখানে নানান পেশার মানুষ উপস্থিত রয়েছে। প্রথমেই তোমার সাথে দেখা হয়ে গেল একজন আইনজীবীর। সে তার পেশা জানানোর পর তুমি তোমার পেশা জানাবে এটাই স্বাভাবিক। সে যখন তার কাজকে পেশা হিসেবে উল্লেখ করেছে, তখন তোমাকেও পেশা শব্দটাই ব্যবহার করতে হবে। ধরো তুমি বললে আমি জীবিকা হিসেবে অমুক কাজটা করি। এখানেই তোমার ভুলটা। তুমি জীবিকার স্থলে 'পেশা' শব্দটার ব্যবহার করবে। এই যেমন আমি পেশা হিসেবে অমুক কাজটা করি। আবার যখন একজন নির্মাণ শ্রমিকের সাথে তোমার কথা হচ্ছে সে পেশার চেয়ে জীবিকা শব্দটা পছন্দ করছে। তোমার জীবিকা শব্দটিই ব্যবহার করতে হবে। আরো নানাবিধ পেশার মানুষদের সাথে তোমার পরিচয় হচ্ছে যাদের কেউ নিজের কাজকে পেশা, কেউবা নিজেকে আর্টিস্ট এমনকি কেউ কেউ কাছাকাছি অন্য শব্দগুলো ব্যবহার করছে। বুদ্ধিমান হলে তুমি শুধুমাত্র প্রতিধ্বনি তুলে যাবে, যেমনটা সে বলে। দেখবে সে তোমাকে ঘরের মানুষের মতো কাছের মনে করবে।

প্রতিধ্বনিত না করলে বিপদ!

প্রশ্ন মনের ভেতরে আসতেই পারে, আমি বিপরীত করলে কী হবে? যারা আগ্রহী তাদের জন্য এই ঘটনাটি।

এক অনুষ্ঠানে আমি আর আমার বন্ধু পিল উপস্থিত হলাম। অনুষ্ঠানের প্রধান আয়োজন জনাব জনসন অত্যন্ত খুশি হয়ে সবার সাথে কথা বলছেন। তিনি ব্যাপক আনন্দের সাথে জানালেন, সম্প্রতি তিনি একটা বাংলো বাড়ি কিনেছেন। ওটা ঠিক পাহাড়ের পাদদেশে।

এমন চমৎকার জায়গায় যাবার লোভ আমার আর পিল দুজনেরই জেঁকে বসল। আমন্ত্রিত হবার আশায় পিল কথা বাড়াল, 'বাহ, অত্যন্ত খুশির খবর। এমন একটা বাসায় আমরা যেতে পারলে খুশি হতাম।'

জনসন সাহেব অত্যন্ত বিমর্ষ হয়ে অন্যদিকে চলে গেলেন। এদিকে পিল দ্বিগুণ চমকাল। আমার দিকে করুণ হয়ে বলল, 'কী অমন মহাভারত অশুদ্ধ করে ফেললাম? তার বাসায় যেতে চাইলাম, এই যা!'

আমি তখন ওর ভুলটা ভাঙিয়ে দিলাম, 'পিল, ওটা বাসা না, বরং একটা বাংলো বাড়ি।'

সে ভ্রু কুঁচকে বলল, 'কথা তো ওই একই! আমি তো বাসা বলতে তার বাগানবাড়িকেই বুঝিয়েছি!'

'বন্ধু পিল, নিজের বুঝ দিয়ে চললে হবে না। যে যেমনটা বলে তার সাথে তেমনটাই বলতে হয়। নেক্সট টাইম ওটাকে বাগানবাড়ি বললেই ভালো হয়।'

পেশাদার জীবনে প্রতিধ্বনি

পেশায় যখন তুমি বিক্রয়কর্মী, তোমাকে এই কৌশল অবশ্যই জেনে রাখা উচিত। বিক্রয়ের ক্ষেত্রে একই পণ্যকে বিভিন্ন নামে ডাকতে হবে।

আজকালকার ক্রেতারা তোমাকে শুধুমাত্র একজন বিক্রেতা হিসেবেই মূল্যায়ন করবে না, বরং তারা তোমার কাছে তাদের কাজের সমাধানও আশা করে। তুমি যদি তাদের মতো করে চিন্তাভাবনা না করো, তারা ভাববে তুমি তাদের কাজকে ছোটো করছ। একজন ঘরের মানুষ না ভেবে তোমাকে ভেবে নেবে একজন বহিরাগত যে কি না শুধুমাত্র পণ্য বিক্রয় করছে!

আমার এক বন্ধুর ফার্নিচারের ব্যবসা রয়েছে। সে আমায় জানাল, তার ক্লায়েন্টের মধ্যে কেউ কেউ আইনজীবী, কেউ কেউ কোম্পানির মালিক, আবার কেউ বা একজন সাধারণ ক্রেতা। ভিন্ন ভিন্ন পেশার মানুষদের জন্য তার শব্দের উচ্চারণও ভিন্নতা পায়। একজন সাধারণ ক্রেতার জন্য, বাসার আসবাবপত্র শব্দটি ব্যবহার করলেও একজন আইনজীবীর জন্য তার শব্দ ভিন্ন। একজন আইনজীবীকে বলতে হয়, তার ফার্মের জন্য ফার্নিচার। একজন অফিসের মালিকের জন্য সেটা অফিসের জন্য আসবাবপত্র। খেয়াল রাখবে ব্যাপারটা, যার সাথে যেটা যায়; তাকে সেটা বলেই সম্বোধন করবে।

কৌশল ৪৫
প্রতিধ্বনিত করা

অন্যের শব্দের হুবহু প্রতিধ্বনিত করার অনেক সুবিধা রয়েছে। তুমি যখনই কারো মুখের উচ্চারিত শব্দগুলো হুবহু তাদের মতো করে বলবে, তারা তোমার প্রতি খুশি হবে। নিজের মনের কথা আরো বেশি খুলে বলতে আগ্রহী হবে।

প্রতিধ্বনিত করা, ঠিক বীমা করে রাখার মতো ব্যাপার। বিপদে নিশ্চিত কাজে দেবে

মানুষ অনেকগুলো শব্দ শুনতেই চায় না, যা আমরা জেনে বা না জেনে হোক ব্যবহার করি। আমার বন্ধু লিয়ান একজন ফার্মাসিস্ট। তাকে প্রায়শই লোকে প্রশ্ন করে, 'তুমি কোন ওষুধের দোকানে কাজ করো?'

সে প্রতিবারই বিরক্ত হয়। মানুষ এমন সব ধারণা করে বসে যা সত্যিই বিরক্তিকর। এসব শব্দ ব্যবহার করাটা বোকামি। তোমাকে সহজেই যে কেউ একজন বহিরাগত হিসেবে ধরে নেবে, যে কি না তোমার সম্পর্কে ন্যূনতম ধারণা রাখে না। এদের কে বোঝাবে, ফার্মাসিস্টরা ফার্মেসিতে বসে না?

শারীরিকভাবে অক্ষম এক বৃদ্ধা হাসপাতালে পায়চারি করার মুহূর্তে আমার চোখে পড়লেন। কেউ একজন তাকে বিকলাঙ্গ বলায় রেগে গেলেন। বললেন, 'ঠিক

তোমাদের মতো, আমাদেরও সব অঙ্গ প্রত্যঙ্গই রয়েছে। তোমরা বেঁচে থাকতে যা করো আমরাও প্রায় ঠিক তাই করি। শরীরে একটু খুঁত রয়েছে মানলাম, এরজন্য বিকলাঙ্গ বলে ডাকবে?'

মানুষকে সম্মান দাও এবং তাদের অনুভব করতে দাও, তোমরা তাদের কাছের মানুষ। সেক্ষেত্রে তোমাদের উচিত তাদের কথা প্রতিধ্বনিত করা, ঠিক তারা যেভাবে উচ্চারণ করেন।

পর্ব ৪৬

ব্যক্তিত্বে দৃঢ়তা ফুটিয়ে তোলো

গতানুগতিক পুরুষালি চিন্তাভাবনা মেয়েদের সামনে তোমায় অপেশাদার প্রমাণ করতে পারে

মাঝেমাঝে আমার নিজেকেও বিব্রতকর অবস্থার ভেতর দিয়ে যেতে হয়। তখন নিজেকে শান্ত করার জন্য নিজেকে নিজেই বলি, 'লেইল, ধৈর্য ধরো। আরেকটু ধৈর্য!'

ওই রকমই একটা সময়, আমার সাথে তেমন ঘটনাই ঘটেছিল। একটা প্রোগ্রাম পরিচালনা করছি যেখানে আমার শ্রোতাদের সবাই পুরুষ। সংখ্যায় তারা বিশ থেকে পঁচিশজন হবে। আমি শুরুটা খুব সুন্দর করেই করলাম। স্বাগত বক্তৃতা সবাই খুব মনযোগ দিয়েই শুনল।

অনুষ্ঠানকে আরো মজাদার করতে আমি পুরুষদের মাঝে আগ্রহী ব্যক্তিদের সুযোগ দিলাম, সোজা মঞ্চে উঠে আসতে বললাম। তাদের মঞ্চে উঠানোর একটাই কারণ, আমি চাই মঞ্চে দাঁড়ানো ব্যক্তিরা খুশিমতো যেকোনো বিষয়ে কথা বলুক, অন্য সবাই সেটা শুনুক। আমি পাশেই একটা চেয়ারে বসে পড়লাম।

একজন পুরুষ মঞ্চে উঠল। সে কথা বলা শুরু করল। কীভাবে একজন খেলোয়াড়, সবাইকে পাশ কাটিয়ে একটা গোল দিল, কীভাবে পাস দিয়ে যাচ্ছে এসবই তার বক্তব্যের বিষয়। পাশাপাশি তাকে অনেকেই প্রশ্ন করছে। এতটুকু পর্যন্ত আমার জন্য বোধগম্য থাকল।

কিছুক্ষণ পর ফুটবল নিয়ে এমন সব প্রশ্ন আসতে লাগল যেগুলো আমার কাছে সম্পূর্ণ অপরিচিত। অজানা! মেয়েরা ফুটবল খেলা পছন্দ করে না, এটা সবার জানা কথা। অথচ পুরুষদের ওটা মুখস্থ। কোনটাকে কর্নার বলে, কোনটাকে হেড বলে তা তাদের নখদর্পণে। আমি খুবই বোর হয়ে উঠলাম। ওরা ফুটবল নিয়ে আলোচনা করছে তো করছেই! অথচ আমার মনে হচ্ছিল ওরা যেন এলিয়েনদের ভাষায় কথা বলছিল! সেই রাতে আমার ঘুম হয়নি ঠিকমতো। ব্যাপারটা আমাকে প্রচণ্ডরকম

চিন্তায় ফেলে দিল। ভাবতে থাকলাম, আমার পরিস্থিতিতে যে কেউই পড়তে পারে। অথবা নিত্য পড়ে চলেছে!

দ্বিতীয় ঘটনাটা ঘটেছে আরেকদিন, তবে এবার এর শিকার অন্য একজন। হসপিটালের ওয়েটিং রুমে বসে আছি। পাশে বসেছেন এক ভদ্রলোক। আশপাশে পড়ার মতো কিছুই পেলাম না। অনেক হাসপাতালের ওয়েটিং রুমে নিউজপেপার, ম্যাগাজিন থাকে পড়ার জন্য। বোধ করি ভদ্রলোকও একই পরিস্থিতিতে আছেন। অগত্যা দুজনই চুপচাপ বসে আছি। এমন সময় বেশ কয়েকজন নার্স ওখানে প্রবেশ করল। তারা নিজেদের মধ্যে বাচ্চা জন্মদান প্রক্রিয়া এবং ক্লিনিক্যাল নানা বিষয় নিয়ে আলোচনা করছে। অধিকাংশ বিষয় বাচ্চাদের সাথে সম্পর্কিত এবং একজন নারী হিসেবে ওসব আমি বুঝতে পারছিলাম। নার্সদের কথাগুলো মনযোগ দিয়ে শুনতে শুনতে ভদ্রলোকের দিকে চোখ গেল। বেচারা ঘেমে একাকার। চোখ মুখ দেখে বুঝলাম সব কথা তার মাথার উপর দিয়ে যাচ্ছে! ঠিক আমার সেদিনকার মতো পরিস্থিতি! বেচারা!

সঠিক উপমার ব্যবহার নিশানায় লক্ষ্যভেদ করে

নানান সেক্টরে নানান ভাষা প্রচলিত রয়েছে, যেসব ভাষা একমাত্র তারাই বুঝতে পারে; যারা ওটার নিয়মিত শ্রোতা। এই যেমন রেসলিং খেলার উত্তেজিত ধারাভাষ্য, একজন দর্শক খুব সহজেই বুঝে যাবে যদি সে রেসলিংয়ের নিয়মিত দর্শক হয়ে থাকে। তেমনই ফুটবল, হকি কিংবা আরো যত ধরনের খেলা রয়েছে, সবখানেই কম বেশি রূপকের ব্যবহার হয়। ওই ছোট্ট লাইনগুলো শুনলেই তুমি ধরে ফেলতে পারবে ওরা কী নিয়ে আলোচনা করছে। সেদিন আমিও এতটা বিব্রতকর অবস্থায় পড়তাম না, যদি আমি ফুটবল খেলা নিয়মিত দেখতাম। নারী-পুরুষদের যেমন বিচরণের ক্ষেত্র আলাদা তাই পছন্দের দিকেও কিছুটা আলাদা থেকেই যায়। ব্যাপারটা এমন, তুমি যখনই কারো পছন্দের বিষয় নিয়ে কথা বলতে থাকবে, সে যত লাজুকই হোক তোমার সাথে যুক্ত হয়ে যাবে। আর একজন বিক্রয়কর্মীর জন্য এটা অনেক গুরুত্বপূর্ণ, যে তার ক্রেতা ঠিক কী বিষয়ে আগ্রহ রাখছে!

কৌশল ৪৬
ব্যক্তিত্বে দৃঢ়তা ফুটিয়ে তোলো

তোমার মক্কেল একজন বৃক্ষপ্রেমী? তবে তুমি বৃক্ষ এবং এর প্রয়োজনীয়তা নিয়ে আলোচনা করো, সে খুশি হবে। বৃক্ষ নিয়ে কত উপমা প্রচলিত রয়েছে, প্রসঙ্গ ধরে দুয়েকটা তার সামনে বলো। তার মন জয় করা অনেক সহজ।
অথবা তোমার বসের অনেকগুলো স্পিড বোট রয়েছে। স্পিড বোটের গুরুত্ব তোমার আলোচনার বিষয় হতে পারে। এত ছোট্ট একটা যান পানিতে কীভাবে এত

দ্রুত ছুটে, তোমার প্রশ্ন থাকতেই পারে! এমন প্রশ্নে বস কিন্তু আদতে খুশিই হবেন।
তোমার শ্রোতার জীবনযাপন সম্পর্কিত যেকোনো প্রশ্ন তাকে বাড়তি উত্তেজনা দেবে। তার প্রিয় শখও তোমার লক্ষ্যবস্তু হতে পারে।

পর্ব ৪৭

নিজেকে একজন ইম্প্যাথাইজার হিসেবে গড়ে তোলো

'হ্যাঁ'.. 'হুঁ'.. 'আচ্ছা'.. এসবের পেছনের কাহিনি

অন্যের কথার জবাব আমরা হুঁ, হ্যাঁ, আচ্ছা ইত্যাদি ছোটো শব্দে দিয়ে প্রতিধ্বনিত করে থাকি। এসব শব্দের উদ্দেশ্য একটাই, শ্রোতাকে বোঝানো, আমি তোমার কথা শুনছি। হুঁ, হ্যাঁ কিংবা আচ্ছা শব্দগুলো আমরা কখনো কখনো নিজের অজান্তেই ব্যবহার করে ফেলি। অভ্যাস বলা চলে। অথচ আমি বা আমরা অন্যের কথাটা ঠিকভাবে না শুনেই জবাব দিচ্ছি, 'আচ্ছা!'

আমার বন্ধু পল এই ব্যাপারটার উৎকৃষ্ট উদাহরণ। তাকে আমি যখনই কোনো কিছু বলি সে জবাবে, হ্যাঁ, হুঁ শব্দ করে। একদিন আমার মনে হলো, সে যতই হ্যাঁ, হুঁ করুক না কেন আদতে আমার কথা শুনছে না। তার মনযোগ অন্য কোথাও। আমি তাকে থামিয়ে বললাম, 'পল, আমি কী বলছি যেন?'
সে ভূত দেখার মতো স্তব্ধ হয়ে গেল। ধরা পড়ায় কিছুটা লজ্জিত হলো। তারপর, 'না মানে, তুমি বলছিলে... উফ!... মনে আসছে না...'
তবে এটাও একটা গুরুত্বপূর্ণ বিষয় যে সে হুঁ, হ্যাঁ করে হলেও জবাব দিচ্ছে। ড্যাবড্যাব করে তাকিয়ে থাকার চেয়ে হুঁ, হ্যাঁ বলে জবাব দেওয়া ভালো। বড় বড় ব্যক্তিরা কখনোই এমন সব শব্দে জবাব দেয় না। তারা পূর্ণ বাক্যে তাদের মনোভাব তুলে ধরে।

ইম্প্যাথাইজার কারা?

ইম্প্যাথাইজার বলতে বোঝায়, যারা ঠিক তোমার মতো করে তোমার কথায় সহানুভূতি, আবেগ অনুভূতির মিশ্রণ ঘটিয়ে নিজের জবাব দেন। ইম্প্যাথাইজারদের জবাব শুনলে মনে হতে থাকবে সে তোমার দুঃখে তোমার সমান কষ্ট পেয়েছে।

একজন ইম্প্যাথাইজার এবং একজন সাধারণ মানুষের প্রধান পার্থক্য হলো তাদের প্রতিক্রিয়া। একজন সাধারণ মানুষ হ্যাঁ, হুঁ, আচ্ছা বলে জবাব দিলেও একজন ইম্প্যাথাইজার তার পরিপূর্ণ জবাব তোমার প্রতি সহানুভূতি নিয়েই দেবে। ধরো

তোমার কোনো একটা কাজে তারা বলবে, 'আমি অত্যন্ত খুশি যে, তুমি এই পদক্ষেপটা নিয়েছ। আমার মতে এটা তোমাকে সাহায্য করবে।'
অথবা 'তোমার এই কাজটা সত্যিই প্রশংসাযোগ্য।'
ওরা অন্যের দুঃখে সমান সহানুভূতি দেখায়, 'শুনে খুবই কষ্ট লাগল!'
যখন থেকে তুমি পূর্ণ মাত্রায় জবাব দিতে শুরু করবে, দেখবে তোমার সাথীর চোখেমুখে উচ্ছ্বাস। কারণ, তুমি তার কথা মনযোগ দিয়ে শুনছ।

কৌশল ৪৭
নিজেকে একজন ইম্প্যাথাইজার হিসেবে গড়ে তোলো

স্বভাবজাত হ্যাঁ, হুঁ, আচ্ছা বলে জবাব দেওয়া থেকে বিরত থাকো। তোমার জবাব যেন পরিপূর্ণ বাক্যে এবং সহানুভূতি নিয়ে হয়। এই যেমন, 'আমি বুঝতে পেরেছি, তুমি কী বোঝাতে চাচ্ছ।' অথবা 'এটা দারুণ ব্যাপার।'
তোমার সহানুভূতি তাকে উৎসাহ দেবে তার পরবর্তী কথাগুলো বলতে।

পর্ব ৪৮
ইন্দ্রিয়ের প্রয়োগ বুঝে সঠিক ইম্প্যাথাইজ

একটি কার্যকরী কৌশল
বছর দশেক আগের ঘটনা। ব্রেন্ডা নামের একটা মেয়ে আমার সাথে রুম শেয়ার করে থাকত। সে একটা নাচের স্কুলে শিক্ষকতা করত। শুধুমাত্র প্রফেশন হিসেবে সে নাচ শেখাত বিষয়টা তেমন নয়, বরং ওটাই ছিল তার দুনিয়া। তার বিছানার চারপাশে বিশ্বের বাঘা বাঘা সব নাচের গুরুদের ছবির সমাহার সবসময় চোখে পড়ত। যে কেউ দেখলেই বুঝতে পারবে, সে নাচ কতটা পছন্দ করে।
আমাদের মেসটা এমন এক জায়গায় অবস্থিত, যার আশপাশে অনেক বেশি কলকারখানা রয়েছে। ওগুলো থেকে এত বেশি শব্দ আসত যে মাঝেমধ্যে আমি টেলিফোনের রিং হবার শব্দও শুনতাম না। তবে ব্রেন্ডার বেলায় তা ভিন্ন। সে ঠিকই শুনে ফেলত। যত বিচ্ছিরি কিংবা বিকট শব্দই আসুক, তাকে দমাতে পারত না। একদিন কৌতূহল বশে বললাম, 'ব্রেন্ডা, তোমাকে একটা ব্যাপারে আমি প্রশ্ন করতে চাই।'
ব্রেন্ডা আমার দিকে তাকাল, 'কী ব্যাপারে? বলো?'
'যেকোনো শব্দ তোমার কান এড়ায় না। কারণটা কী?'

ও হাসল। তারপর হাত নাড়িয়ে বলল, 'আমি একজন ভালো শ্রোতা। ছোটো বেলা থেকেই আমার এই অভ্যেসটা গড়ে উঠেছে। আমি ঠিক যেদিন থেকে আমার শোনার ক্ষমতা বৃদ্ধি করেছি, সেদিন থেকে আমি যেকোনো শব্দই আলাদা করে অনুভব করতে শিখেছি।

আমরা যেকোনো বিষয় বুঝতে আমাদের পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের সাহায্য নেই। এই পাঁচটি ইন্দ্রিয় হলো-

১. দেখা

২. শোনা

৩. অনুভব করা

৪. গন্ধ পাওয়া এবং

৫. স্বাদ পাওয়া।

বিশেষজ্ঞদের মতে, প্রতিটি মানুষ স্বতন্ত্র। পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের ভেতরে প্রত্যেক মানুষের যেকোনো একটি ইদ্রিয় খুবই প্রখর। ব্রেন্ডার ক্ষেত্রে সেটা তার শোনার ক্ষমতা।

তাই এই ক্ষমতা বৃদ্ধিতে তার ছোটোবেলার কিছু ঘটনা খুব প্রভাব রেখেছে। সে আমায় বলেছে, তার বড় হওয়া নিউইয়র্কের একটা অন্ধকার প্রকোষ্ঠে। তার বাসায় বারান্দা না থাকায় বাইরের ঝকঝকে পৃথিবীটাকে সে নিজের চোখ দিয়ে দেখার সুযোগ পায়নি বরং সে বাইরের দুনিয়াকে কান দিয়ে অনুভব করেছে। রাস্তার পাশ দিয়ে যাওয়া পথচারীদের কথোপকথন, ঘোড়ার গাড়ি কিংবা মোটরগাড়ির আওয়াজ সে নিত্য অনুভব করত। ফলে তার চোখের তুলনায় কানে শোনার ক্ষমতা বেড়ে গেছে। তারই ফলশ্রুতিতে সে চোখে দেখার চেয়ে কানে শুনে সেটা বেশি অনুভব করতে পারে। একজন ইম্প্যাথাইজার হিসেবে আমি তার জবাবে কিছুটা ভিন্নতা আনলাম।

'এটা চমৎকার দেখাচ্ছে।' শব্দটাকে আমি এভাবে বললাম, 'এটা চমৎকার শোনাচ্ছে।'

'তুমি যা বোঝাতে চাইছ, তা আমার চোখে স্পষ্ট।' এটাকে এভাবে বললাম, 'আমি তোমায় শুনতে পাচ্ছি।'

শব্দগুলো অসম্ভব কাজে দিয়েছে। তার কাছ থেকে আমি বরাবরের তুলনায় একটু বেশি মনযোগ পেতে আরম্ভ করলাম।

ব্রেন্ডার ক্ষেত্রে দেখাকে 'শোনা' হিসেবে উচ্চারণ করলেও অন্য যারা চোখে দেখাকে বেশি প্রাধান্য দেয় তাদের জন্য আগের বাক্যগুলো অপরিবর্তিত রাখলাম। এই যেমন-

-তুমি যা বোঝাতে চাইছ তা আমার চোখে স্পষ্ট।

-এটা চমৎকার দেখাচ্ছে।

-আমি এমনটা করছি, এটা চোখে দেখতে চাই না।

-বিষয়টা কীভাবে হবে আমায় দেখাও।

-আমার আন্দাজ থেকে বলছি...

একটি কুণ্ঠিত অভিব্যক্তি

বরফে ঢাকা পাহাড়ে ঘোরার মজাই অন্য রকম। আমরা কয়েকজন এক শীতের ছুটিতে বেরিয়ে পড়লাম ঘুরতে। সাথে আমার রুমমেট ব্রেন্ডাও রয়েছে। সারাদিনের ঘোরাঘুরির শেষে আমরা যখন হোটেলে গল্পে মেতে উঠলাম, সবাই কোনো না কোনো ঘটনা বলতে লাগল, 'দেখলে, বরফ কতটা শক্ত ছিল?'

আরেকজন বলল, 'তবে যাই বলো, বরফ অনেক বেশি পিচ্ছিল। আমি অনুভব করেছি, আরেকটু হলে দুমড়ে পড়তাম!'

আমি নিজেও একটা মন্তব্য যোগ করলাম, 'তবে এই সৌন্দর্য চোখে দেখার মতো। উফ, কী দারুণ! যেদিকে তাকাই পাহাড় আর পাহাড়। পাহাড়ের উপর দিয়ে সূর্যি মামা উঁকি দিচ্ছিল। অসাধারণ।'

সবার চোখেমুখে উচ্ছ্বাস থাকলেও ব্রেন্ডা কিছুটা দুঃখ করে বলল, 'অথচ, পুরো চারদিকে কেমন যেন নিস্তব্ধতা ছড়িয়ে ছিল। বাতাসের শব্দটা ছাড়া আর কোনো শব্দই কানে আসেনি।'

এই অবস্থায় আমার বুঝতে অসুবিধা রইল না, সবাই তার মূল ইন্দ্রিয় দিয়ে ব্যাপারগুলো দেখেছে। কারো সেটা চোখ অথবা কারো সেটা কান। কেউ বা তার অনুভূতি শক্তি কাজে লাগায়!

একটি সহজ সমাধান

নানাবিধ মানুষদের কথা বলার হিসেব নিকেশ নির্ভর করে সে কোন ইন্দ্রিয়ের উপরে বেশি নির্ভরশীল, তার উপরে। সুতরাং কারো সাথে কথা বলতে গেলে রকেট সাইন্স জানার প্রয়োজন নেই। তোমাকে যা করতে হবে, উক্ত ব্যক্তির কথা মনযোগ দিয়ে শুনতে হবে। তুমি তার সাথে কথা বললেই বুঝবে, সে কোন ইদ্রিয়ের সাথে বেশি পরিচিত। ধরো, তোমার ব্যবসায়িক সহকর্মী তোমায় বলল, 'এই প্ল্যানটা কাজে লাগাতে পারলে, আগামী ছয় মাসের মধ্যেই আমরা ফলাফল দেখতে পাব।'

তোমার উক্ত সহকর্মী চাক্ষুস দেখার উপরে বেশি গুরুত্ব দেয়। তাকে তুমি জবাবে এভাবে বলতে পার, 'তোমার পরিকল্পনাটা আমার চোখে স্পষ্ট। ভালো কিছু হবে মনে হচ্ছে।'

ধরো, তোমার উক্ত সহকর্মী এভাবে বলল, 'এই পরিকল্পনা যেভাবে প্রতিধ্বনিত হচ্ছে, তাতে ভালো কিছু হবে আশা করি।'

তোমার জবাবটাও তার সুরেই হবে, 'তোমার পরিকল্পনা আমার কাছে ভালো শোনাচ্ছে।' অথবা 'আমি তোমার কথাগুলো শুনতে পাচ্ছি।'

এরকম করেই তুমি প্রতিটি স্বতন্ত্র ব্যক্তির সাথে কথাবার্তা চালিয়ে যেতে পারো।

কৌশল ৪৮

ইন্দ্রিয়ের প্রয়োগ বুঝে সঠিক ইম্প্যাথাইজ

তোমার সাথী তার ইন্দ্রিয়ের কোন অংশটার উপর বেশি পরিমাণে নির্ভরশীল? তুমি তার সাথে কথা বললেই বুঝবে; সে চোখ, কান, নাক কিংবা অন্য কোন ইন্দ্রিয় বেশি ব্যবহার করে কি না। তোমার উত্তরটাও তার সাথে মিলিয়ে, তার মতো করে জবাব দাও। এটা তাকে অনুভব করাবে, তুমি তার মতোই ভাবছ।

পর্ব ৪৯
বাক্যের শুরুতে আমরা

আমাদের কথোপকথনের গভীরতা যেন বলছে, আমরা পুরনো বন্ধু ছিলাম!
আড়িপাতা একটা খারাপ স্বভাব হলেও মাঝেমধ্যে এটি অনেক বেশি কাজে লাগে। এই ধরো তোমার সামনে দুজন ব্যক্তি খোশগল্পে মজে আছে। তুমি দেখে বলে দিতে পারবে না, তাদের সম্পর্ক কী রকম। তারা কি বন্ধু? তারা কি সদ্য পরিচিত হয়েছে এমন?
এর উত্তর জানতে গেলে, অল্প একটু সময়ই যথেষ্ট। এমন না যে তারা বন্ধু, দোস্ত বলে চেঁচিয়ে উঠবে আর তুমি ওদের সম্পর্কে বুঝে নেবে!
আরেকটা দৃশ্য অবতারণা করো। তোমার সামনে একটা ছেলে আর একটা মেয়ে বসে গল্প করছে। এদের সম্পর্কটা কী? ভাই-বোন? স্বামী-স্ত্রী? নাকি দুজনই সদ্য পরিচিত?
এক্ষেত্রে তারা তোমায় শুনিয়ে শুনিয়ে নিশ্চয়ই নিজেদের জান, টিয়া, ময়না বলে ডাকবে না! কীভাবে এদের সম্পর্ক নিরূপণ করবে?
এর উত্তর পেতে হলে তোমায় কিছুক্ষণ কান পেতে তাদের কথা শুনতে হবে।
মানুষের কথার মাঝে এমন কিছু শব্দ থাকে যেগুলো দিয়ে তুমি তাদের সম্পর্ক নির্ধারণ করতে পারবে। সেগুলো কী, জানতে চাও?

লেভেল এক : গতানুগতিক কথাবার্তা
দুজন অচেনা মানুষ যখন নিজেদের মাঝে কথা বলে, তারা গতানুগতিক বিষয় নিয়েই কথা বলে থাকে। তেমনই একটা কমন সাবজেক্ট হচ্ছে, আবহাওয়া।
একজন এভাবে বলতে পারে–

-আজ আমরা কী সুন্দর রৌদ্রোজ্জ্বল দিন দেখছি!
-কিছুক্ষণ বৃষ্টি হলে মন্দ হতো না। কী বলো?

লেভেল দুই : প্রকৃত অবস্থা

দুজন অপরিচিত ব্যক্তি এভাবেও কথা বলতে পারে। লেভেল ২-এর ব্যক্তিরা পূর্ব পরিচিত কিন্তু সম্পর্ক অত মধুর নয়।

-জন দেখেছ, এবার কী ঝুম বৃষ্টিটাই না হচ্ছে। অথচ গত বছর বৃষ্টির নাম গন্ধ পাচ্ছিলাম না!

-বাপরে, যে গরম পড়ছে। মন চাচ্ছে এখনই পুকুরে ঝাঁপিয়ে পড়ি।

লেভেল তিন : অনুভূতির প্রকাশ এবং ব্যক্তিগত প্রশ্ন

যখন দুজনের বন্ধুত্ব থাকে, তারা বিভিন্ন ব্যক্তিগত অনুভূতি শেয়ার করে।

এই যেমন একজন বলল, 'জর্জ, গ্রীষ্মকাল আমার ভীষণ প্রিয়।'

এমনকি তারা ব্যক্তিগত প্রশ্ন করতেও ভাববে না, 'তোমার কথা বলো বেনি। তোমার গ্রীষ্মকাল পছন্দ?'

লেভেল চার : 'আমরা' যুক্ত করে কথা বলবে

এই পর্যায়ে আমরা আলোচনা করব এমন দুজনের সম্পর্কে, যারা বন্ধুত্বকে ছাড়িয়ে অন্তরঙ্গতার শীর্ষে পৌঁছে গেছে।

তারা উভয়েই 'আমরা' এবং 'আমাদের' এই শব্দ দুটো অত্যধিক ব্যবহার করবে। দুজন বন্ধু নিজেদের সাথে এভাবে কথা বলতে পারে, 'আবহাওয়াটা যদি এমন থাকে, তবে এই গ্রীষ্মকাল আমাদের দারুণ কাটবে।'

প্রেমিক প্রেমিকা দম্পতির কেউ একজন বলতে পারে, 'এই গ্রীষ্ম আমাদের জন্য ভালোই যাচ্ছে। আমরা সমুদ্র স্নানের পরিকল্পনা করতে পারি। কী বলো তুমি?'

মনে করো, কোনো একজন ব্যক্তির সাথে তোমার সম্পর্ক খুবই সাধারণ। তুমি চাচ্ছ এই সাধারণ সম্পর্কটাকে অন্তরঙ্গ সম্পর্ক পর্যন্ত টেনে নিবে।

সম্পর্ক গাঢ় করার কৌশলটায় 'আমরা/আমাদের' শব্দটা চমকপ্রদ ভূমিকা পালন করে। যখন তুমি 'আমরা/আমাদের' শব্দটা দিয়ে কোনো বাক্য শুরু করবে, সেটা অত্যধিক জোরালো শোনাবে।

যাদের কথাবার্তা জোরালো শোনায় আমরা সবাই চাই তাদের সংস্পর্শে থাকতে, এমন একটা মানুষের সাথে বন্ধুত্ব করতে।

বন্ধুত্ব পর্যন্ত লেভেল ১ ও লেভেল ২-এর কথোপকথন চলতে পারে। কারো সাথে অন্তরঙ্গ হতে চাইলে লেভেল ৩ ও লেভেল ৪ অনুসরণ করা আবশ্যিক।

একটা কাল্পনিক চরিত্র অবতারণা করো। ধরো তোমার পছন্দের একজন মানুষের নাম রিবান, যার সাথে ভালো সম্পর্ক করতে চাচ্ছ।

তার সামনে গিয়ে দাঁড়াও। তুমি তাকে একজন বন্ধুর মতো বলো, 'রিবান, নতুন সরকার নিয়ে তোমার মনোভাব কেমন?'
সে নিশ্চয়ই কিছু একটা জবাব দিয়ে দেবে।
এই অবস্থায় 'আমরা' কৌশলটা ব্যবহার করো।

তুমি এভাবে পরের প্রশ্নটা তৈরি করো, 'তোমার কী মনে হয়? /আমরা/ এই সরকারের আমলে উন্নতি করতে পারব?'
এমনভাবে বলার ফলে সে অনুভব করবে, আমরা তো মনে হয় কাছের কেউ।

কৌশল ৪৯
বাক্যের শুরুতে 'আমরা'

এই কৌশল ব্যবহার করে তুমি এমন মানুষের সাথেও সখ্যতা গড়ে নিতে পারবে, যার সাথে এই কিছুক্ষণ আগেই পরিচিত হয়েছ। 'আমরা, আমাদের' এই শব্দদুটো শুনতে সাধারণ শোনালেও এদের কার্যকারিতা অনেক বেশি। তুমি লেভেল ১ এবং ২ ব্যবহার না করে মানুষের সাথে লেভেল ৩ অথবা ৪ এর মতো করে কথা বলো, এটা অনেক বেশি বাস্তব সম্মত।

পর্ব ৫০
তাৎক্ষণিক স্মৃতি

আমাদের নিজস্ব কৌতুক
স্বামী-স্ত্রী নিজেদের মাঝে এমন কিছু ভাষার প্রয়োগ করে, যা বাইরের মানুষের বোঝার কোনো সাধ্য নেই।
বন্ধু বান্ধব, অফিস আদালত চারিদিকেই এমন কিছু 'বিশেষ ভাষা' ব্যবহৃত হয়ে থাকে। বাইরের মানুষ যখন এর সম্মুখীন হয়, ভাবতে থাকে, এরা কী বলে এসব? কিছুই তো বুঝি না!

আমি একটা কনস্ট্রাকশন কোম্পানিতে চাকরি করতাম। ওখানে টিম ওয়ার্ক প্রথা খুব বেশি প্রচলিত ছিল। সবার অংশগ্রহণে কাজে পেত নতুন ছোঁয়া। যেকোনো কাজ শেষ করতে পারলেই আমরা খুশিতে চেঁচিয়ে উঠতাম, আমরা সফল হয়েছি।
একদিন খবর পেলাম আমাদের মালিক পক্ষের একজন কোনো একটা ভবনে চড়তে গিয়ে উল্টে পড়েছেন, ভদ্রলোকের পায়ের কয়েকটা আঙুল ভেঙে গেল। পরবর্তী মিটিংয়ে সেই ভদ্রলোককে একটা ক্র্যাচে ভর দিয়ে অফিসে আসতে হলো। তিনি ক্র্যাচটা নাড়িয়ে নাড়িয়ে বললেন, 'আজ থেকে সমস্ত টিম ওয়ার্ক বন্ধ। সবাই আলাদা আলাদা, স্বতন্ত্র কাজ করবে।'
টিম ওয়ার্কের উপরে তার কীসের এত রাগ বোঝা গেল না।

ব্যাস! এরপর যখনই কোম্পানিতে কেউ কোনো কিছু বাতিল করত, সবাই টিটকারি করত, 'এটার উপরে আমি ক্র্যাচ নাড়াচ্ছি।'
কিছুদিন পর পরিস্থিতি এমন হয়ে দাঁড়িয়েছে, নতুন কর্মীরাও এই শব্দগুলো ব্যবহার করতে লাগল, অথচ তারা পেছনের কাহিনি কিছুই জানে না।

আমি এবং ডায়ান দুজন দুজনের সাথে দেখা হলেই হ্যালো বলার পরিবর্তে বলি, 'প্যাঁক প্যাঁক!'
জানি ব্যাপারটা হাস্যকর শোনাচ্ছে। কোনো এক অনুষ্ঠানে এই প্যাঁক প্যাঁক শব্দটার কারণেই ওর সাথে আমি পরিচত হয়েছিলাম, ওটাই হয়ে গেছে আমাদের গোপন ভাষা।
পাঁচ বছর আগে ওর সাথে প্রথম পরিচয়। সে আমাকে জানাল, সে একটা হাঁসের খামারে বড় হয়েছে। একজন মানুষ হাঁসের খামারে বড় হবে এটা হাস্যকর ব্যাপার। বুঝলাম সে আমার সাথে মজা করছে। আমি মজা করে বললাম, 'আমি কখনো হাঁসের খামার দেখিনি।'
সে হেসে বলল, 'এই দেখো।'
বেচারা হাঁসের মতো হাত পা ভাঁজ করে হাঁটতে লাগল। আর কিছুক্ষণ পরপর প্যাঁক প্যাঁক করে উঠছে। এরপর আমিও ওর সাথে যুক্ত হলাম। দুজন হাঁসের মতো কিছুক্ষণ হাঁটলাম। সূক্ষ্মভাবে দেখলে এটা আমাদের পাগলামি ছাড়া আর কিছুই নয়। ছেলেমানুষীও বলা যায়। সময়ে সময়ে আমরা এমন অনেক কাজ করে ফেলি যার পেছনে কোনো যুক্তি কাজ করে না।
পরদিন আমার মোবাইলে একটা ফোন এলো। আমি রিসিভ করতেই ওপাশ থেকে কেউ একজন বলে উঠল, 'প্যাঁক প্যাঁক।'
মুখে হাসি চলে এলো। আমি হাসতে লাগলাম। হাসতে হাসতে বললাম, 'প্যাঁক প্যাঁক।'
এই ভাষা আমরা দুজন ছাড়া আর কারো বোঝার সাধ্য আছে? অথচ এই সাংকেতিক শব্দ আমাকে আরো বেশি পরিমাণে আন্দোলিত করেছে।

কৌশল ৫০
তাৎক্ষণিক স্মৃতি

কারো সাথে প্রথম পরিচয়ের সময়টা স্মরণে রাখলে ভবিষ্যতে কাজে লাগে। প্রথম সাক্ষাতে এমন কিছু শব্দ ব্যবহৃত হয়, ওটা স্মরণে রেখে পরবর্তী সাক্ষাতে সেটা ব্যবহার করা যায়। এমন কোনো শব্দ যেটা ওই ব্যক্তিটিকে হাসাবে, আন্দোলিত করবে। তারপর টুক করে পরের সাক্ষাতে ওটা বলে কথা শুরু করো। উভয়ই সম্পর্কের অনন্যতা উপলব্ধি করবে, অতি স্বল্প সময়ে।

অধ্যায় ছয়

অত্যধিক প্রশংসা করার কার্যকারিতা

প্রশংসার প্রতিধ্বনি

বাচ্চারা নিজেদের উদ্দেশ্য হাসিলের জন্য সব রকমের প্রচেষ্টা চলিয়ে যায়। মা বাবার নামে ভালো কিছু বলে মন গলানোরও চেষ্টাটাও ওরা বাদ দেয় না।

যেমন একটা বাচ্চা তার বাবার পায়ের কাছে বসে পড়ল, মুখ কালো করে বলল, 'বাবা তুমি অনেক ভালো। আমি জানি ওই যে নতুন সেন্ডেলটা, ওটা তুমি আমায় কিনে দেবে।'

অথবা মায়ের কাছেও একই ধরনের আবদার করে বসে, 'আম্মু, তুমি পৃথিবীর সবচেয়ে ভালো আম্মু। আমি তোমাকে অনেক ভালবাসি। প্লিজ আমাকে একটা বার্গার কিনে দাও না। প্লিজ আম্মু।'

বাচ্চারা এসব ক্ষেত্রে বিজয়ীর বেশে তাদের লক্ষ্যে পৌছে যায়। কে বা চায় তার বাচ্চা কাঁদুক?

তুমি যখন কোনো একটা জিনিস কিনতে যাবে, বিক্রয়কর্মী তোমাকে সেই পণ্যের প্রশংসা করবে, তোমার রুচি নিয়েও সে খুব ভালো কিছু বলবে। এক্ষেত্রে বাচ্চা ছেলেদের মতো বিক্রয়কর্মীর সফলতা অতটা নেই।

ক্রেতারা এখন ভালোই বোঝে, কে তার সুনাম করছে আর কে তার নামে চাটুকারিতা করছে। লেখক ডেল কার্নেগি তার বইতে উল্লেখ করেছেন, কারো কাছ থেকে কিছু আদায় করতে চাইলে শুরুতেই তার প্রশংসা করো।

এই কথাটা গত শতক পর্যন্ত কাজে লাগলেও এই শতকে অকেজো হয়ে গেছে। লক্ষ লক্ষ মানুষ আজও এই আশায় বসে আছে যে, একটু মিথ্যা চাটুকারিতা দিয়ে তার স্বার্থ হাসিল করে নেবে। সময় বদলেছে, মানুষও বদলেছে। যুগ এগিয়েছে অনেক দূর। মিথ্যা প্রশংসা করে স্বার্থ হাসিল করতে গিয়ে তোমাকে আজকাল উল্টো ফলও ভোগ করতে হতে পারে। কেন না, মানুষ এখন অনেক সচেতন। তুমি মিথ্যা প্রশংসা করলে চট করে ধরে ফেলবে। তার মন গলে যাবার পরিবর্তে তোমার প্রতি খারাপ একটা মনোভাব জন্ম দেবে, যা তোমায় ছিটকে ফেলবে পরাজয়ের কুঠুরিতে। এজন্য তুমি মানুষের প্রশংসা করা বন্ধ করে দেবে? ভুল সিদ্ধান্ত। তোমার যা করতে হবে, তা হলো আরেকটু কৌশলী হতে হবে।

অপটু প্রশংসার বাজে দিক

তুমি হেসে যথেষ্ট ভদ্রভাবে কারো প্রশংসা করলে, অথচ তোমার প্রতি তার বিরূপ ধারণা তৈরি হলো! এজন্য বলা হয় যা কিছু করো নিখুঁত করো। আর মানুষের দ্বারা নিখুঁত করাটাও ছাগল দিয়ে হাল চাষের থেকে কম নয়। তুমি প্রশংসা করছ, তোমার প্রশংসা করার ভেতরে দক্ষতা থাকতে হবে। শুনে যাতে কখনোই মনে না হয়, তুমি মিথ্যা চিড়া ভেজানো প্রশংসা করছ! আর তোমার প্রশংসা যদি কাজে লাগে, ধরে নাও তুমি ওই ব্যক্তির মন জয় করে ফেলেছ। যার মন জয় করেছে, সে তোমার পণ্যটা কিনবে না, এমনটা হতে পারে?

সমাজবিজ্ঞানীরা গবেষণা করে ৩টা জিনিস পেয়েছেন।

১. একজন 'নতুন ব্যক্তি' যখন তোমার প্রশংসা করে, তুমি অন্য সময়ের চেয়ে বেশি খুশি হও।

২. সুন্দর মানুষরা এমনিতেই প্রশংসা বেশি পেয়ে থাকে। সেক্ষেত্রে যেকোনো একজন ব্যক্তি যার চেহারা অতটা সুন্দর নয়, তাকে প্রশংসা করলে বুঝতে পারবে, সে খুশিতে আত্মহারা হয়ে গেছে। এক্ষেত্রে একটা সতর্কতা রয়েছে। সেই ভদ্রলোক তোমার পরিচিত হওয়া চলবে না।

৩. এমন প্রশংসা করলে যে শ্রোতা সন্দেহ করছে সেক্ষেত্রে তোমার জন্য শূন্য ফল ছাড়া কিছুই থাকবে না। বিপরীতে শ্রোতাকে যদি বিশ্বাস করাতে পারো, যা বলেছ সত্য বলেছ, তবে ওটা শ্রোতার মনে দাগ কাটবে। সে তোমাকে আরো বেশি পছন্দ করবে।

এই অধ্যায়ে আমরা জানবো কীভাবে এবং কোন কোন কৌশল ব্যবহার করে আমরা অন্যের মন জয় করতে পারি।

পর্ব ৫১
বার্তাবাহকের মর্যাদা

তাদের আন্দাজ শক্তি বুঝে প্রশংসা করো

সামনাসামনি দাঁড়িয়ে কারো অত্যধিক সুনাম করলে চাটুকার খ্যাতি জুটতে পারে। কিছু কিছু ক্ষেত্রে তা অতিশয় বিপজ্জনক হয়ে ওঠার সম্ভাবনা থাকে। যে সময়টা তুমি কারো প্রশংসায় মত্ত হয়ে ওঠো, সে ভেবে নেয়, তুমি তার কাছ থেকে কোনো ফায়দা নেওয়ার চেষ্টা করছ। নয়ত এত মধুর আলাপ কেন?

আগেই বলেছি, বর্তমান যুগে এমন অনেক কিছুই জটিল আকার ধারণ করেছে। একটা কথা প্রচলিত আছে, তুমি কোনো কথা ছড়িয়ে দিতে চাইলে একজন নারীর কানে কানে কথাটা বলো। দেখবে খুব শীঘ্রই চারদিকে কথাটা শুনতে পাবে।

আমাদের বর্তমান কৌশলটা কিছুটা ওরকমই। এক্ষেত্রে থমাস ফুলার ১৭৩২ সালে একটা কথা লিখে গেছেন, 'যে আমার সামনে আমার প্রশংসা করে সে আমার বন্ধু নয়। আমি শুনছি না জেনেও যে আমার পেছনে অন্যের কাছে আমার প্রশংসা করে, সেই আমার প্রকৃত বন্ধু।'

কথাটা খুবই বাস্তব। আমরা অবশ্যই ওই সব মানুষদের বেশি বিশ্বাস করি যারা আমাদের অনুপস্থিতিতেও আমাদের প্রশংসা করে।

নির্ভয়ে প্রশংসা করো (তাদের পেছনে অন্যের কাছে তার প্রশংসা করো)

কারো মুখোমুখি তার সুনাম করার চেয়ে তার পেছনে সুনাম করা অনেক বেশি কার্যকরী। মনে করো তুমি একজন ব্যক্তির কাছে ভালো সাজতে চাও, তার নাম জন। এই কৌশল মতে, তুমি জনকে সরাসরি তার প্রশংসা করবে না। তুমি প্রশংসা করো জনের অন্তরঙ্গ বন্ধু উয়িলিয়ামের কাছে, যে জনের এই এই দিকগুলো তোমার খুব ভালো লাগে। জন সত্যিই একজন অসাধারণ মানুষ। যেহেতু উয়িলাম জনের কাছের বন্ধু। কোনো একদিন সে জনকে অবশ্যই বলবে, 'একটা মজার ব্যাপার ঘটেছে জন। সেদিন অমুকের (তুমি) সাথে হঠাৎ দেখা। সে তোমার ব্যাপারে কী কী বলেছে জানো?'

ব্যাস তুমি জনের চোখে অন্যরকম একজন হয়ে গেছ।

কৌশল ৫১
বার্তাবাহকের মর্যাদা

কেউ একজন তোমায় সরাসরি প্রশংসা করলে তুমি যতটা খুশি হও, সেই একই ব্যক্তি অন্য একজনকে তোমার ব্যাপারে প্রশংসা করল; সেটা আবার তোমার কানে এলো। এই প্রশংসাটা আরো বেশি ভালো লাগবে তোমার কাছে। উক্ত ব্যক্তির প্রতি তোমার বিশ্বাস আরো অনেক গুণ বেড়ে যাবে। তোমার মনে হতে থাকবে এই ভদ্রলোক বুঝি সারা দুনিয়ার কাছেই এভাবে তোমার প্রশংসা করে বেড়াচ্ছে! এমন ব্যক্তিকে ভালো না বেসে পারা যায়?

পর্ব ৫২

বার্তাবাহক কবুতরের মর্যাদা

পৃথিবীকে শান্তির বার্তা দাও ঠিক সেই ছোট্ট সাহসী কবুতরটির মতো

বার্তাবাহক কবুতরের যুগ পার হয়েছে বহুদিন আগেই। এখনকার অবস্থায় এটা অবাস্তব মনে হলেও এক সময় মানুষ এই কবুতরের উপরেই নির্ভরশীল ছিল। সবচেয়ে দ্রুত ও বিশ্বস্ত ছিল এই বোবা পাখিটি, মাঝেমধ্যে বিশ্বাস রক্ষায় মূল্যও চুকাতো। কখনো অঙ্গহানি কিংবা নিষ্ঠুর হত্যার মধ্য দিয়ে এই নিষ্পাপ পাখিদের অনেকেই প্রাণ দিয়েছে শত্রুপক্ষের হাতে। তাতেও এর মহত্ত্ব কমে যায়নি। গৌরবের সাথে তারা তাদের দায়িত্ব পালন করে গেছে।

প্রথম বিশ্বযুদ্ধের সময়কার ঘটনা। তেমনই এক বার্তাবাহক কবুতর যার নাম 'চ্যের এমি', ওটাকে চিঠি সমেত আকাশে উড়িয়ে দেওয়া হলো, এই খবর দিতে যে জার্মান সৈন্যরা অল্প কিছুক্ষণের ভেতরেই শহরকে ধূলোয় মিশিয়ে দেবে। বোমারু বিমান এই আসছে বলে!

পথে বেচারা কবুতর জার্মান সৈন্যদের গুলির নিশানায় পড়ে এক পাখা অকেজো হয়ে মাটিতে গড়িয়ে পড়ে। দায়িত্বের শেষটুকু পালন করতে ভুলেনি এই অবুঝ পক্ষী। ক্ষত বিক্ষত এক ডানা নিয়েই লাফিয়ে লাফিয়ে তার সর্বশেষ বার্তা দায়িত্ব নিয়ে পৌছে দিয়েছিল। ফলস্বরূপ বেঁচে গেছে ২০০ মানুষের প্রাণ। আরো কত কত প্রাণ যে বাঁচিয়েছে এই শান্তির দূত! তেমনই আরেক কবুতরের নাম স্টম্পি জই। এই কবুতরের স্বীকৃতি দিতে ভুলেনি দেশের মানুষ। ওহিওর ন্যাশনাল এয়ার ফোর্স মিউজিয়ামে তার একটা মূর্তি এখনো রয়েছে।

আমাদের বর্তমান কৌশলের সাথে এই কবুতরের বড্ড মিল রয়েছে। যখনই তুমি অন্যের প্রশংসা শুনবে, যেখানে সে উপস্থিত নেই, তোমার কাজ হলো তার কাছে

উক্ত প্রশংসাকৃত সংবাদটা পৌঁছে দেওয়া। ধরো তোমার পরিচিত ব্যক্তি টিনা ও মন্টি।
মন্টি বলল, 'টিনা মেয়েটা বেশ গুছিয়ে কাজ করে।'
কথাটা তুমি শুনেছ। তোমার আসল কাজ হলো টিনাকে সংবাদটা শোনানো যে, মন্টি তার কী প্রশংসা করেছে।
অথবা তোমার আম্মু তোমার প্রতিবেশী সম্পর্কে জানাল, 'ন্যাগি বেশ ভালো কবিতা লেখে। আমি একটা ম্যাগাজিনে পড়েছি।'
ন্যাগির সাথে দেখা হলে তোমার কাজ হবে, তোমার মায়ের প্রশংসাটা তুলে ধরা।
এখন নিশ্চয়ই তোমরা বুঝে গেছ, কেন আমি বার্তাবাহী কবুতরের গল্প শুনিয়েছি? হ্যাঁ, তোমার কাজটাও ঠিক ওটার মতোই হবে। তবে পুরস্কার হিসেবে তোমার নাম জাদুঘরে লেখা না থাকলেও উক্ত প্রাপকের মনে স্থান পাবে নিশ্চিত। মানুষ ভালো সংবাদ যেমন পছন্দ করে, উক্ত সংবাদ বাহককেও পছন্দ করে।

কৌশল ৫২
বার্তাবাহক কবুতরের মর্যাদা

মানুষের চিরাচরিত স্বভাব হচ্ছে খারাপ সংবাদ বহন করা। খারাপ সংবাদ কেউই পছন্দ করে না, কিন্তু তাও মানুষ ওটাই অন্যকে বলে খুশি হয়। তোমার নিজেকে পরিবর্তন করো। যেকোনো ভালো সংবাদ বহনযোগ্য। যখনই কারো প্রশংসা শুনবে, সুযোগ পেলে তার কাছে ওই প্রশংসাটা পৌঁছে দেবে। মানুষ ভালো সংবাদ এবং ওটার বাহক দুজনকেই ভালো চোখে দেখে।

আরো আরো সংবাদও তাদের কাছে পৌঁছে দাও
তোমার বন্ধুর কাছে তুমি আরো অনেক তথ্যই পাঠাতে পারো। কোনো একটা ভালো সংবাদ যেটা তোমার বন্ধুর কাজে দেবে; তাকে পাঠিয়ে দাও। আজকাল ইন্টারনেট, মেইল, মোবাইল ফোন কত কিছুই রয়েছে। ফলে সশরীরে উপস্থিত থাকার বালাই নেই।

তোমার বন্ধু সিভিল ইঞ্জিনিয়ার। তুমি পত্রিকায় সিভিল ইঞ্জিনিয়ারদের নিয়ে একটা ভালো রিপোর্ট দেখলে, ওটা পাঠিয়ে দাও তার কাছে। অথবা তোমার অন্য কোনো পরিচিতের কাজের সাথে সম্পর্কিত কোনো তথ্য তুমি শুনেছ, তাকে ওটা বলো। তুমি মানুষের মন জয় করতে পারবে খুব সহজে।
আমার এক বন্ধু প্রায়শই আমাকে নানা ধরনের সংবাদ পৌঁছে দিত, যেগুলোর প্রতি আমার প্রচুর আগ্রহ। আমি একদিন অনুভব করলাম, অন্যদের থেকে তাকে আমার বেশি পছন্দ।

পর্ব ৫৩
পরোক্ষ প্রশংসা

সুনাম করতে গিয়ে মুখ ফসকে বদনাম করে দিলে

কোথায়, কাকে কী বলে সম্বোধন করছি, এটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। তুমি কারো সুনাম করতে গিয়ে পরোক্ষভাবে তার অপমানও করে বসতে পারো, যদি না তোমার কথায় একটু ভুল হয়ে যায়। আমার সাথে ঘটা মজার কিন্তু তিক্ত এক ঘটনা শেয়ার করছি-

ডেনভার আমার বেশ পুরনো বন্ধু যার সাথে দীর্ঘদিন কোনো যোগাযোগ হয়নি। দুজনেরই সৌভাগ্য যে আমাদের সবকিছু ঘুচিয়ে ভাগ্যক্রমে দেখা হওয়ার পথ তৈরি হলো। সকালের দিকে নির্ধারিত জায়গায় নামতেই ওর সাথে দেখা। সে আমায় দেখে খুব খুশি হলো। সে জানতে চাইল, 'কেমন আছ লেইল?' তারপর কিছুক্ষণ চুপ থেকে মুচকি হাসল, 'দেখে তো মনে হচ্ছে তুমি বেশ ভালোই আছ।'

তার কথাটা আমাকে খুবই খুশি করে দিল। তারপর মনে মনে ভাবলাম, 'যাক ততটাও মোটা হয়ে যাইনি তবে!'

বিকেলে সে আমায় হোটেলে ড্রপ করে দিল। বেশ খুশি খুশি মেজাজ নিয়ে যাচ্ছি। লিফটের সামনে দাঁড়াতেই চোখে পড়ল লিফটের কাজ করার জন্য টেকনিশিয়ান দাঁড়িয়ে আছে। সে আমাকে দেখে একটা হাসি দিল। আমিও বিপরীতে হাসলাম।

এরপর সে অবাক হয়ে বলল, 'ম্যাডাম, আপনি বুঝি আগে মডেলিং করতেন?'

তার কথাটা শুনে আমার ভেতরটা খুশি হয়ে উঠল। এমন পরোক্ষ প্রশংসা কার না ভালো লাগবে?

এরপর সে আবার বলল, 'আপনাকে দেখে বোঝাই যায়, আপনি যুবতী থাকতে আরো বেশি সুন্দরী ছিলেন।'

আমার ভেতরটা ছ্যাত করে উঠল! ব্যাটা বলে কী? নিজের কাছে আমার প্রচণ্ড অপমান বোধ হতে থাকল। সে কি আমাকে পরোক্ষভাবে বুড়ি বলতে চাইছে? যে এখন আমি বুড়ি, আগে যুবতী ছিলাম?

রাতে আমার ভালো করে ঘুমই হয়নি। পরের সপ্তাহ পর্যন্ত আমার সময় খুবই বাজে কেটেছে। এমনকি, এখনো ওটা ভাবলে গা ঘিনঘিন করে!

কথা বলার সময় আমাদের খেয়াল করা উচিত যে, মাঝেমাঝে প্রশংসাও কাল হয়ে দাঁড়াতে পারে। হয়ত তুমি সঠিক বলছ, কিন্তু সেটা তোমার বলা উচিত নয়।

মনে করো তুমি একটা নতুন শহরে আছ। আশপাশে ভালো কোনো রেস্টুরেন্ট আছে কি না খোঁজ করছ। একজন পথচারীকে বললে, 'ভাই সাহেব, আশপাশে কি কোনো ভালো রেস্টুরেন্ট আছে?'

সেই পথচারী জেনে থাকলে তোমাকে সঠিক ঠিকানা বলবে। এখন ধরে নাও তুমি এভাবে বললে, 'ভাই সাহেব, আশপাশে কোনো নোংরা রেস্টুরেন্ট আছে কি?'

ব্যাপারটা ভেবে দেখো একবার। কোন পরিস্থিতিতে কীভাবে কথা বলতে হবে, এই বোধ শক্তি যেন তোমার থাকে।

কৌশল ৫৩
পরোক্ষ প্রশংসা

কাউকে প্রশংসা করে কথা বলার ক্ষেত্রে একটু জেনেশুনে বলাটা বুদ্ধিমানের কাজ। জেনেশুনে কারো খারাপ দিক উল্লেখ করাটা এক ধরনের অভদ্রতা। মনে রেখো, যখনই তুমি কাজটা করবে সে তোমাকে খারাপ চোখেই দেখবে, আগামী সবক'টা দিন।
এক প্রেমিকের গল্প দিয়ে এই অংশটা শেষ করছি। প্রেমিকার নাচ দেখে প্রেমিক অত্যন্ত হাসি হাসি মুখে বলল, 'হায় ঈশ্বর, তুমি এত মোটা একটা মেয়ে! তারপরও কত ভালোই নেচেছো!'
এর কিছুক্ষণের ভেতর বেচারার সম্পর্ক বিচ্ছেদ হয়ে গেল!

পর্ব ৫৪
দুর্ঘটনাক্রমে প্রশংসিত!

একজন গুপ্ত প্রশংসাকারী হও
ভদ্রলোকের সাথে আমার পরিচয় একটি ভোজসভায়। তিনি আমার পাশের সিটে বসে ছিলেন। অন্য অনেকের মতো তাকেও আমার ভুলে যাবার কথা! কিন্তু ভদ্রলোক আমার উপরে এমন একটা কৌশল খাটালেন যে তাকে ভোলার কোনো প্রশ্নই ওঠে না।
তিনি আমার সাথে স্বাভাবিক পরিচিত হলেন। অল্প একটু পরিচয়ে যতটুকু গল্প করা যায়, এই আরকি! কথায় কথায় কীভাবে জানি আমাদের আলোচনা চন্দ্র অভিযানের দিকে চলে গেল।
ভদ্রলোক আমাকে বললেন, 'লেইল তোমার মতো একজন তরুণীর চন্দ্র অভিযানের কথা মনে থাকার কথা নয়। সেসময়ে, অ্যাপোলো ২ চাঁদের বুকে নেমে...'

আমি কিছুক্ষণের জন্য ভাবতে লাগলাম, উনি কি আমাকে তরুণী বলে সম্বোধন করেছেন?

মেয়েদের বয়স যতই হোক মানুষ তাদের তরুণী ভাবুক, তারা পছন্দ করে। আমার বেলায়ও তাই হলো। আমার চিন্তার টপিক নীল আর্মস্ট্রংয়ের চন্দ্র অভিযান থেকে সরে গিয়ে নিজের তারুণ্যের দিকে পড়ল। আমি কল্পনার আয়নায় স্পষ্ট দেখতে পাচ্ছি, তরুণী আমি দাঁড়িয়ে আছি। ভদ্রলোক তখনও চন্দ্র অভিযানের ব্যাপারে বলে চলেছেন।

১৯৬৯-এর চন্দ্র অভিযান অন্য সবার মতো আমিও টেলিভিশনে দেখেছি। নীল আর্মস্ট্রং চাঁদের বুকে প্রথম নিজের চরণ স্পর্শ করালেন। একেবারে ইতিহাস। আমার সবই স্পষ্ট স্মরণে আছে।

ভদ্রলোক কি ইচ্ছে করেই আমায় তরুণী বলে সম্বোধন করলেন? যাতে আমি খুশি হই? যদিও তার মূল বক্তব্য ছিল অভিযানটা নিয়েই। এত বড় আলোচনায় টুপ করে এমন একটা শব্দ জুড়ে দিয়েছেন, যেটা আমার ভেতরে খুশির প্রকম্পন সৃষ্টি করল।

এখন আমি বাজি ধরে বলতে পারি, তিনি জেনে বুঝে আমায় তরুণী বলেছেন। যাই হোক, এর ফলাফল ছিল অভূতপূর্ব। আমি যথেষ্ট খুশি হয়েছি। সারাটা সময় আমার নিজেকে তরুণী তরুণী মনে হচ্ছিল! তার এই কৌশলকে আমি নাম দিয়েছি দুর্ঘটনাক্রমে প্রশংসা করা। তার প্রশংসাটা এখনো আমার কানে বাজে।

কৌশলটি অনুশীলন করো। তুমি যেমন এটাকে পছন্দ করবে, অন্যরাও এর কার্যকারিতা উপভোগ করবে।
তোমার পরিচিত পঞ্চাশোর্ধ একজন ব্যক্তিকে বলো, 'আপনি কীভাবে যে এত কাজ করেন! অথচ এই দেখেন আমি একটুতেই হাঁফিয়ে গেছি!'
চেয়ে দেখো, তোমার ওই দাদুটি খুশিতে বগল দাবাচ্ছে। অথবা তোমার আইনজীবী বন্ধুকে বলো, 'তুমি হলে আইনগুলো পড়েই সাইন করতে। অথচ আমি বোকার মতো না পড়েই সাইন করে বসলাম।'
তুমি এখানে নিজেকে বোকা বলে বিপরীতে তাকে চালাক হিসেবেই সম্বোধন করেছ। তোমার কথার বিষয় ভিন্ন হলেও সে ঠিকই গুপ্ত প্রশংসাটা লুফে নেবে এবং খুশি হবে। তোমার আসল কথাটার দাম তার কাছে দু'পয়সার না-ও হতে পারে, কিন্তু গুপ্ত প্রশংসাটা তাকে আন্দোলিত করবে। নিশ্চিত থাকো।

কৌশল ৫৪
দুর্ঘটনাক্রমে প্রশংসিত!

একজন গোপন প্রশংসাকারী বনে যাও। কাউকে সরাসরি প্রশংসা না করে কথা প্রসঙ্গে প্রশংসা করো, হতে পারে কথার এক ফাঁকে রূপক কোনো শব্দ দিয়ে তার

প্রশংসা করে দিলে। ব্যাপারটা যখন সে বুঝতে পারবে, ভেতরে ভেতরে খুশিতে ফেটে পড়বে। তাকে অনুভব করতে দেবে দুর্ঘটনাক্রমে তুমি প্রশংসাটুকু করেছ।

পর্ব ৫৫
বিধ্বংসী প্রশংসা

ওদেরকে শুরুতেই কাবু করে নাও

আমার বান্ধবী এবং তৎকালীন রুমমেট ক্রিসটিনার কথা বলছি। এক বিকেলে আমরা মাত্র বাইরে থেকে বাসায় ফিরলাম, খেয়াল করে দেখলাম, সে মিটিমিটি হাসছে। তার দৃষ্টি বাইরের দিকে।

জানালা দিয়ে বাইরে তাকালাম, তিনজন ভদ্রলোক হেঁটে যাচ্ছে। আমি অবাক হয় বললাম, 'তোমার মিটিমিটি হাসার কারণ কী? আমাকে জানানো যায়?'

সে আমার দিকে তাকাল। তার চোখেমুখে যেন ঝিলিক দিয়ে উঠল। সে বলল, 'তোমাকে জানাতে আমার অসুবিধে নেই। ওই যে মধ্যখানের মানুষটা দেখেছ, কাল তার সাথে আমি ঘুরতে যাব।'

মেয়েটার মাথা টাথা খারাপ হয়ে যায়নি তো?

আমি নিজের বিস্ময় প্রকাশ করলাম, 'আমার জানামতে এই ভদ্রলোককে আমি আগে দেখিনি। তা কী মনে করে তার সাথে ঘুরতে যাবে?'

ক্রিসটিনা মাথা নাড়িয়ে বলল, 'আমার দাঁতগুলো অসম্ভব সুন্দর, সে বলেছে।'

ঘুমানোর পূর্বে দেখলাম সে ভালো করে দাঁত মাজছে। প্রতিটি দাঁত আলাদা করে মেজে আয়নায় তার সফল পরীক্ষা চালিয়ে সে ঘুমাতে গেল। তার দাঁতের প্রশংসা থেকে সে এতটা গলে গেল! দাঁতের প্রশংসা সত্যিই কেউ এতটা পছন্দ করতে পারে? তখনই মাথায় হুট করে চিন্তাটা এলো, অন্যরাও কি তাদের বিশেষ কোনো গুণ নিয়ে এতটা উচ্ছ্বসিত হবে?

ভাবলাম এই কৌশলটা বাস্তবে কাজে লাগালে কেমন হয়?

আমার এক সেমিনারে দুই গ্রুপে ভাগ করে তাদের নিজেদের মাঝে কথা বলতে দিলাম। প্রতি অংশে দুজন করে। কিছুক্ষণ পর আমি তাদের বললাম, অন্যদের কোন বিশেষ গুণটা তাকে আকৃষ্ট করেছে, সেটা চিন্তা করতে। তারপর সবাইকে বললাম নিজেদের সঙ্গীকে সেই গুণ উল্লেখ করে প্রশংসাটা শোনাতে।

অল্প সময়ের মধ্যে পুরো হলরুম কথায় গমগম করতে থাকল। সবাই নিজেদের বিশেষ প্রশংসা শুনতে পেয়ে খুশি হলো।

সতকর্তা,
এই বিশেষ প্রশংসা যেন, 'তুমি দেখতে অনেক সুন্দর।' কিংবা, 'তোমার শার্টটাতো অনেক সুন্দর!'
এমন না হয়।
প্রশংসাটি হবে বিধ্বংসী, যেটা তাকে খুশিতে ভাসিয়ে নিয়ে যায়।
তুমি একজনকে বললে, 'আপনার সহ্য ক্ষমতা দেখে আমার হিংসে হয়।'
এই প্রশংসা শুনে সে গলে যেতে বাধ্য।

কৌশল ৫৫
বিধ্বংসী প্রশংসা

সদ্য পরিচিত কোনো ব্যক্তিকে কাবু করার সবচেয়ে মোক্ষম অস্ত্র হচ্ছে তার এমন বিশেষ কোনো প্রশংসা করা যেটা বিধ্বংসী ক্ষমতা রাখে। যা শুনে অতিরঞ্জিত মনে হবে না, বরং সে ভেতর থেকে আনন্দে ফেটে পড়বে।

বিধ্বংসী প্রশংসার ব্যবহার বিধি

কারো প্রশংসা করতে গেলে যদি হুঁশ হারিয়ে ফেলো তবে এমন কৌশল তোমার মান ইজ্জত ডোবাতে পারে। কখন বিধ্বংসী প্রশংসা তোমার নিজের জন্যই বিধ্বংসী, জেনে নাও–
১. কাউকে এই কৌশলে ফেলতে হলে অবশ্যই তাকে ব্যক্তিগতভাবে বলবে। সে কোথাও আড্ডা দিচ্ছে। তুমি কিছুক্ষণ শুনেই বললে, 'আপনি তো দেখছি চমৎকার করে উদাহরণ দিতে পারেন।'
সে খুশি হবে ঠিক। কিন্তু তোমার কথার আরেকটা অর্থ দাঁড়ায় ওই আড্ডায় অন্য যারা রয়েছে 'তারা চমৎকার করে উদাহরণ দিতে পারে না।'

২. 'একটা হাতি কী সুন্দর করেই না আকাশে উড়ছে!' এমন মন্তব্য করলে যেমন মানুষ তোমায় পাগল বলবে, তেমনই তোমার সাথীর যে গুণ নেই, তা নিয়ে বললে সে চট করে বুঝে যাবে। একজনের গলার সুর বিচ্ছিরি। তুমি তাকে বললে, 'আপনার গানের গলা নিশ্চিত চমৎকার, কেননা আপনার কণ্ঠস্বর মধুর!'
সে তোমার সম্পর্কে কী ধারণা করবে বুঝতে পারছো?

৩. একই প্রশংসা তাকে ছয় মাসের ভেতরে দ্বিতীয়ত করবে না। ওটা করলে সে ধারণা করবে, তুমি মন গলাতে ওটা বলছ।

পর্ব ৫৬

মৃদু আঘাত

ছোট্ট ছোট্ট প্রশংসা বাক্য

গত পর্বে আমরা জেনেছি কীভাবে বিধ্বংসী প্রশংসা করে অন্যের মন জয় করে নিতে হয়। এখন আমরা জানব কীভাবে স্বল্পপাল্লার প্রশংসা করতে হয়। এ ধরনের প্রশংসা শুনতে ততটা ভারী নয়, তবে কাজের।

যেমন, তোমার কলিগকে বললে–

'দারুণ কাজ করেছ জন।'

'ততটাও মন্দ নয়। ভালো হয়েছে।'

'বাহ! চমৎকার।'

আমার এক বন্ধু আছে যে এই কৌশল ব্যবহার করত, আমার যেকোনো কাজেই সে বলত, 'মন্দ হয়নি, লেইল।'

তুমি এই কৌশলটা তোমার সহপাঠী, বন্ধু এমনকি জীবন সঙ্গীর সাথেও খাটাতে পারো।

রাতের খাবার শেষ বললে, 'অমৃত রেঁধেছ, তোমার চেয়ে ভালো রাঁধুনি আজতক দেখিনি।'

কোনো অনুষ্ঠানে যাবার পূর্বে বললে, 'অপূর্ব লাগছে আজ। শাড়িটা খুব মানিয়েছে।'

এক বাচ্চা খুব দুষ্টুমি করে। প্রতিদিন তার মায়েক বকুনি খেতে খেতে সে বিরক্ত হয়ে গেছে। একদিন পিচ্চি ভাবল, আজ কোনো দুষ্টুমি করব না। দেখি, মা কী বলে?

সারাদিনেও সে কোনো দুষ্টুমি করেনি। রাতে বিছানায় শুয়ে পড়েছে। এমন সময়ে তার মা এলো। দেখল সে শুয়ে পড়েছে। তখনও ঘুমোয়নি। মা আবার নিচে চলে এলো। কিছুক্ষণ পর রুমে গিয়ে দেখল তার মেয়ে ফুঁপিয়ে কাঁদছে! মাকে দেখে মেয়ে হাউমাউ করে কান্না জুড়ে দিল, 'আজ সারাদিন কি আমি ভালো মেয়ের মতো থাকিনি?'

দুষ্টুমি করার জন্য যদি সারাদিন বকুনি শোনা লাগে, তবে ভালো কাজে কেন প্রশংসা নয়?

আমিও ওই ছোট্ট বাচ্চাটার সাথে একমত। মানুষের ভালো কাজে প্রশংসা করা যেতেই পারে, যদি সেটা সম্পর্ক মধুর করে!

কৌশল ৫৬

মৃদু আঘাত

নিজে কী কী করেছ তার ফিরিস্তি বলে তোমার বন্ধু-বান্ধব বা সহকর্মীর মাথা না খেয়ে বরং তাদের কাজের প্রশংসা করো। এই যেমন, 'তোমার কাজটা দারুণ হয়েছে।'
অথবা তাকে বলো, 'এতটা ভালো হবে, আশা করিনি।'

পর্ব ৫৭
হাঁটুর ঝাঁকুনিতে উচ্চারিত 'উহ'

দেরি করে ফেলেছ তো পস্তাতে হবে

আমার এখনো স্পষ্ট মনে আছে, আমাকে একটা ভোজসভায় বক্তৃতা দিতে হয়েছিল। আমার শ্রোতাদের সবাই আমার কাছে অপরিচিত, নতুন। আমি আমার রুমমেট ক্রিস্টিনার সাথে যেভাবে কথা বলি, যতটা সহজ ভাবে আয়নার সামনে নিজেকে উপস্থাপন করি, ব্যাপারটা ঠিক তার বিপরীত। আমাকে এমন অনেকগুলো নতুন চোখের সামনে দাঁড়াতে হয়েছে, যারা আমার প্রতিটি পদক্ষেপ পর্যবেক্ষণ করছে, আমার প্রতিটি কথার বিশ্লেষণ করছে। এমনকি আমার ব্যক্তিত্ব, আমার কথার মাধ্যমে বিচার করছে।
বক্তৃতা দিতে গিয়ে দেখলাম, আমার পা কাঁপছে। নিঃশ্বাস ছোটো হয়ে আসছে। বক্তৃতা শুরু করার পূর্বে একবার ক্রিস্টিনার দিকে তাকালাম। তারপর এভাবে শুরু করলাম, 'শুভ সন্ধ্যা। আমি একজন ভাগ্যবতী এই জন্য যে, এতগুলো গুরুত্বপূর্ণ মানুষদের সাথে পরিচিত হতে পেরেছি...
বক্তৃতা শেষ করেই ধপ করে ক্রিস্টিনার পাশের চেয়ারে বসে পড়লাম। মানুষজন হাত তালি দিল। আমি চোখেমুখে তখন অন্য শঙ্কা। কেমন হয়েছে আমার বক্তৃতা? আমি শঙ্কিত চোখে ক্রিস্টিনার দিকে তাকিয়ে রইলাম। ওর সাথে চোখাচোখি হতেই সে খাবারের প্লেটটা এগিয়ে দিল, 'রান্নাটা দারুণ হয়েছে লেইল। একটু টেস্ট করে দেখো।'
আমি তখনও ওর কাছ থেকে বক্তৃতা সম্পর্কে তার মতামত আশা করছিলাম। সে যেহেতু কিছুই বলল না, নিজেই জিজ্ঞেস করে নিলাম, 'আমার বক্তৃতা কেমন ছিল?' কয়েক মিনিট বাদে সে ঠোঁট প্রসারিত করল, তারপর জবাব দিল, 'বেশ। সবাই উপভোগ করেছে। সবার চোখেমুখে তৃপ্তি ছিল।'
তার প্রশংসাটা পরিপূর্ণ ছিল এটা নিয়ে সন্দেহ নেই, কিন্তু সে প্রশংসাটা করতে বেশ দেরি করে ফেলেছে। ক্রিস্টিনার উপরে আমার রাগ হলো।

'উহ' বলতে যত সময় নাও, ঠিক প্রশংসাও তত দ্রুত হওয়া চাই

ডাক্তারকে রাবারের হাতুড়ি দিয়ে আঘাত করতে দেখেছ? বিশেষ করে হাঁটুতে? এরপর রোগীর প্রতিক্রিয়া কী ছিল? অবশ্যই হাতুড়ির আঘাতের সাথে সাথেই রোগী তার পা ঝাঁকড়া দিয়ে উঠেছে। মুখ থেকে 'উহ!' বলে একটা শব্দ বের হয়েছে। প্রতিবার আঘাতের সাথেই সে ওটা করেছে।

তোমাকেও ঠিক তার মতো হতে হবে। কারো প্রশংসা করতে দুই মিনিটও সময় নেওয়া উচিত নয়। সাথে সাথে বলে দাও, 'তুমি দারুণ খেলেছ।'

কিংবা 'তোমার কাজটা অসাধারণ হয়েছে।'

হতে পারে সে পুরোপুরি সফল হয়নি, অথবা বিজয়ীর বেশে ফিরে এলো। তার সামনে যাও, তার কাজের প্রশংসা করো। মনে রেখো, সব কিছুরই একটা সময় থাকে। সময় পার হয়ে গেলে সেই প্রশংসা আর কোনো কাজে দেয় না। প্রতিটি মানুষই আশা করে, অন্তত এটা বিশ্বাস করে তার কাজকে কেউ মূল্যায়ন করছে। কাজ সম্পাদনের পরপর যদি কোনো প্রতিক্রিয়া না পাওয়া যায়, ওটা যে কারো মনোবল ভেঙে দিতে যথেষ্ট।

কৌশল ৫৭
হাঁটুর ঝাঁকুনিতে উচ্চারিত 'উহ'

অন্যের সফলতা প্রাপ্তি দেখে সময় ক্ষেপণ করার কোনো অর্থ নেই। তুমি তার দিকে এগিয়ে গিয়ে, সাথে সাথেই বলে দাও, 'দারুণ করেছ।'

তুমি হয়ত ভাবছ, বিজয়ীর বেশে আসা লোকটা তোমার প্রশংসাটা নেহাতই 'তৈল মর্দন' হিসেবে নেবে, এটা ভুল ধারণা। তখন সেই মানুষটি সফলতার দরুণ এতটাই ঘোর আর উত্তেজনার ভেতরে থাকবে যে, তোমার প্রশংসাকে অন্য কোনোদিকে নেওয়ার সুযোগই নেই।

পর্ব ৫৮
আত্মঘাতী সিদ্ধান্ত

একটি জাতীয় দুর্বলতা

এই অংশটা আমার ফ্রান্সের বন্ধুদের জন্য উৎসর্গ করা, যারা সবসময় নিজেদের, সর্বক্ষেত্রে 'বেস্ট' মনে করে। আমি খুঁজে দেখলাম, ফ্রান্সের মানুষ একটা জায়গায় সত্যিই শিখরে অবস্থান করে সেটা হচ্ছে প্রশংসা নেওয়া। ওরা প্রশংসা এতটাই নিতে পারে যে, কখনোই ভিন্ন কিছু ভাবে না।

অথচ এই দিক থেকে আমেরিকানরা বেশ খুঁতখুঁতে। তোমাকে কেউ প্রশংসা করল, অথচ তুমি প্রশংসাকারীকে গুরুত্বই দিলে না, তবে বাছা তোমার আর আস্ত থাকবে না।

তোমার প্রিয় বান্ধবী রোজিকে তুমি বললে, 'তোমার শাড়িটা বেশ দেখতে। কোথা থেকে কিনলে?'

রোজি চোখ কপালে তুলে একবার নিজের শাড়ির দিকে তাকাল। তারপর তোমার রুচি তুলে প্রশ্ন তুলল, 'এই পুরনো শাড়িটা তোমার কাছে ভালো লাগছে? ওহ জন!'

তুমি মশাই ফাটা বাঁশে আটকে গেছ। না পারছো কিছু বলতে, না পারছো গিলতে। সুন্দর করে অজুহাত দিয়ে ওখান থেকে কেটে পড়লে।

পরের সপ্তাহে রোজির সাথে আবার দেখা। নতুন সাজে রোজিকে অপূর্ব লাগছে। একবার ভাবলে ওকে জানাবে, 'তোমাকে এই সাজে অপূর্ব লাগছে রোজি।' পরে ভাবলে এই কথা বলে আবার কোন বিপদে পড়ে যাও!

আগের ঘটনাটা নিশ্চয়ই ভুলে যাওনি?

রোজির সাথে দেখা হলো। তুমি স্বভাবসুলভ প্রশংসা করলে না। কোনোরকমে হাই হ্যালো করেই কেটে পড়লে। মনেমনে ভাবলে, ছাইড়া দে মা কাইন্দা বাঁচি!

রোজিও মনে মনে ভাবছে, 'ব্যাপার কী? সবাই আমার প্রশংসা করছে, জন কেন কিছু বলছে না?'

মেয়েরা যেটা পছন্দ করে না

এক সেমিনারে এই ঘটনাটা ঘটে, এক ভদ্রলোক জানালেন, মেয়েরা প্রশংসা নিতে পারে না। এমনকি প্রশংসা শুনলেও গালাগাল দেয়।

ভদ্রলোকের এমন বক্তব্য শুনে আমার মাথা নড়েচড়ে উঠল। বলে কী! মেয়েরা প্রশংসা নিতে পারে না মানে?

একজন নারী হিসেবে এই কথার বিরোধিতা করা আমার জন্য ফরজ হয়ে গেছে। আমার এই ছোট্ট জীবনে আমি দেখেছি, নারীরা পুরুষের তুলনায় বেশি পরিমাণে প্রশংসা পেতে চায়, প্রশংসা না পেলেই বরং অনেক নারী চটে যান।

ভদ্রলোক তার কথার স্বপক্ষে নিজের একটা অভিজ্ঞতা শোনালেন। তিনি এক নারীকে জানিয়েছিলেন, 'আপনার চোখ দুটো অনেক সুন্দর।'

ওই নারী চটে গিয়ে তেড়ে এলেন, 'আপনার চোখের রুচি খারাপ, তাই আমার চোখ আপনার কাছে সুন্দর লাগছে।'

ভদ্রলোকের উক্ত বক্তব্যের জন্য তাকে দোষ দেয়াটা শতভাগ অন্যায়। তিনি ওরকম পরিস্থিতিতে না পড়লে এমনটা বলার আর প্রশ্নই আসত না। সেই থেকে তিনি আর কোনো নারীকে প্রশংসা করেন না। হায় অচেনা নারী! তুমি নারী জাতির এ কী সর্বনাশ করলে!

এরকম কাজ আমরা অনেকেও করি। কেউ যখন প্রশংসা করেন, সেটার সঠিকভাবে জবাব আমাদের দেওয়া হয় না। ছোট্ট করে 'ধন্যবাদ' বলে কেটে পড়ি। অথবা 'যা বলছেন তেমন নয়, তবুও ধন্যবাদ।' বলেও অনেকে জবাব দেই। জবাবটা শুনতে সুন্দর লাগলেও প্রশংসাকারীর কাছে সেটা নেহায়েতই অপমানকর। তুমি তার মনের ধারণাটাকে অপমানিত করেছ!

তুমি অনেক সুন্দর

ফ্রান্সের বন্ধুদের কাছে আবার ফিরে যাচ্ছি, ফ্রান্সে কেউ প্রশংসা করলে এর উত্তরটা দেওয়া হয় চমৎকার করে, 'আপনার অমায়িক ব্যবহারে আমি মুগ্ধ।'

এই একই বাক্যটাকে আমি সবার উপযোগী করেছি। যে কেউ এই বাক্যটাকে নিজের নিত্য কথোপকথনে ব্যবহার করতে পারে।

কেউ যখন প্রশংসা করে, 'বাহ! তোমার শার্ট/শাড়িটা অনেক সুন্দর। তোমার পছন্দ ভালো।'

'ধন্যবাদ।'

অথবা, 'আরেহ, ওরকম কিছুই না।' বলে তার মন ভেঙে দেওয়াটা অনুচিত। তোমাদের ভবিষ্যৎ সম্পর্কে এটা অনেক প্রভাব ফেলবে। তার চেয়ে তুমি এই সুন্দর জবাবটা দিতে পারো, 'তোমার মন্তব্যের জন্য ধন্যবাদ। শপিং মলে দেখতেই পছন্দ হয়ে গেল। তখনই কিনে ফেলেছি। চাইলে ঠিকানা দিতে পারি। আরো দারুণ দারুণ কাপড় ওদের কালেকশনে আছে।'

'এই প্রজেক্টে তুমি দারুণ কাজ করেছ। সত্যিই তারিফ করতে হয়। কিপ ইট।' যখন এমন সুন্দর মন্তব্য পাচ্ছ, তখন কী জবাব দেবে ভেবেছ?

তাকে অন্তত অনুভব করতে দাও, তার মন্তব্য পেয়ে তুমি কতটা খুশি হয়েছ। তোমার জবাবটা এমন হতে পারে, 'আপনার মন্তব্য পেয়ে ভালো লাগল। আপনার পজেটিভ চিন্তা ভাবনার জন্য ধন্যবাদ।'

অফিস আদালত, কর্পোরেট দুনিয়া এমনকি প্রাত্যহিক জীবনেও এই কৌশল সমান কার্যকরী।

অফিসে যেতেই তোমার কলিগের সাথে দেখা। সে জিজ্ঞেস করল, 'তোমার বিদেশ ভ্রমণ কেমন কাটল?'

তুমি জবাবটা এভাবে দিলে, 'ওহ ভাই! তুমি ওটার কথা মনে রেখেছ? ভ্রমণটা আসলেই চমৎকার ছিল। কত কত দারুণ ব্যাপার ঘটেছে। সময় করে বলব সব।'

জীবনের ছোটোখাটো মুহূর্তগুলোকে এভাবেই রাঙিয়ে নিতে পার। কেউ তোমাকে যতটা গুরুত্ব দিচ্ছে, তুমি তাকেও সেই পরিমাণে গুরুত্ব দিচ্ছ। ব্যাপারটা দুজনের জন্যই আশাবাদী।

কৌশল ৫৮
আত্মঘাতী সিদ্ধান্ত

অন্যরা যেমন করে তোমার সাথে কথা বলে, তাদের সাথেও তোমার সমান গুরুত্ব দিয়ে কথা বলা উচিত। ব্যাপারটা 'গিভ অ্যান্ড টেক' থিউরির মতো। একজন তোমায় শুধু দিয়েই যাবে, এমনটা আশা করা ছোটোলোকি মনোভাব ছাড়া আর কিছুই নয়।

পর্ব ৫৯
তোমার কবরের দেয়ালে কী লেখা দেখতে চাও?

কাছের মানুষদের অত্যধিক খুশি করার পদ্ধতি

ছোটোবেলার কথা মনে পড়ে? অনেকেই তোমাকে আমাকে জিজ্ঞেস করত, বড় হয়ে কী হতে চাও?

আমাদের অদ্ভুত সব জবাব ছিল। কেউ হতে চেয়েছিলো নর্তকী, কেউ বা রুটিওয়ালা কেউ বা সিনেমার হিরো। এমনও অনেককে পাওয়া যাবে যাদের জীবনের লক্ষ্য ছিলো গাড়ি চালানো, টাকা কামানো। কত কত মানুষের সমাজসেবা করতে ডাক্তার হবার বাসনা ছিল।

কত কত সময় পার হয়ে গেছে। অনেকেই নিজেদের স্বপ্নের আশপাশেও যেতে পারেনি। চিন্তাধারা বদলে গেছে অনেকখানি। এত কিছুর পরেও একটা জায়গায় আমরা ঠিক কেউই বদলাইনি।

আমরা নিজেদের চোখে সেই হিরোটিই রয়ে গেছি এখনো। নিজেদের কাছে নিজেরা খুব খুব খুব স্পেশাল বনে আছি। আমাদের যারা ভালোবাসে তারা আমাদের এমন অনেক গুণ মনে রেখেছে, যেগুলো এখনো আমাদের মাঝে বিদ্যমান।

সফল ব্যক্তিদের এত এত খ্যাতি দেখে আমাদেরও ঠিক কখনো কখনো মনে হয়, ওখানটায় আমিও থাকতে পারতাম।

পরিচিত কাউকে প্রশংসা করা খুব একটা কঠিন ব্যাপার নয়। তাই বলে একজন অপরিচিত ব্যক্তিকে প্রশংসা করা এতটাই সোজা? অবশ্যই নয়। একজন অপরিচিত ব্যক্তির মন গলিয়ে দেওয়া ততটা সহজ নয় যতটা আমার তোমার মনে হচ্ছে।

তোমার বাল্যবন্ধু যার সাথে তোমার রসায়ন খুব ভালো জমে, তার ভালো দিকগুলো তুমি জানো। কিন্তু তোমার অফিসের বস, তোমার ব্যবসায়িক পার্টনার যাদের সাথে তোমার পরিচয়টা সময়ের প্রয়োজনে 'হয়ে গেছে'। ওদের ভালো দিকগুলো সম্পর্কে তুমি কতটা জানো? তাদের একটা স্পেশাল গুণ বের করে নিতে পারবে, যা তারা নিজেরাই নিজেদের প্রতি অনুভব করে?

এবারের টেকনিকটা তোমাকে শেখাবে কীভাবে অন্যের বিশেষ গুণ জেনে নিতে হয়।

আমেরিকায় মৃত মানুষের কবরের পাশে তার একটা বিশেষ গুণ লিখা থাকে। যেমন-

'জন হাফিন্স। একজন সমাজসেবক ও বিশিষ্ট বিজ্ঞানী।'

'নিকোলাস হ্যান্স। যিনি মানুষের সাথে খুব সহজেই মিশে যেতেন।'

নিজের কবরের পাশে এমন দু-একটা বাক্য লেখা থাক, কে না চায়? আমরা প্রত্যেকেই কোনো না কোনোভাবে নিজের সম্পর্কে একটা স্বচ্ছ ধারণা পুষে রাখি। ধরো, জন তোমার সহকর্মী। তুমি চাচ্ছ, যেকোনোভাবে হোক সে তার বিশেষ গুণটা তোমাকে জানাক। জনকে একদিন বললে, 'জন, ভেবে দেখলাম, আমার মৃত্যুর পর আমার কবরের পাশে লিখা থাকবে, এই লোকটি ঘুরতে ভালোবাসতো (তোমরা তোমাদের মতো করে বলবে)। জন তোমার কবরের পাশে তোমাকে নিয়ে কী লেখা থাকুক বলে তুমি চাও? অথবা এমন কোনো একটা গুণের কথা বলো, যেটার জন্য মানুষ তোমায় মনে রাখবে?'

জন ভাববে। অবশ্যই সে কিছু একটা জবাব দেবে। ধরে নিলাম সে জবাবে বলল, 'আমি চাই ওখানে লেখা থাকুক, 'এই লোকটি প্রতিশ্রুতি কখনো ভঙ্গ করেননি।'

খুব সহজেই তুমি জনের ভেতরের গুপ্ত কথাটা বের করে নিলে, অন্যরা ওই পর্যন্ত পৌঁছাতে পারেনি কখনো। কমপক্ষে তিন সপ্তাহ এই বিশেষ গুণটি নিয়ে কোনো কথা বলো না। অন্য যেকোনো বিষয়ে কথা হতে পারে।

তিন সপ্তাহ পর সময় বুঝে, কথা প্রসঙ্গে একদিন বলে দাও, 'জন, তোমার এই গুণটাকে আমি সম্মান করি। তুমি কখনো প্রতিশ্রুতি দিয়ে তা ভঙ্গ করোনি।'

জন ভেতর থেকে কতটা খুশি হবে নিজেই উপলব্ধি করতে পারবে। জনের মাথায় তখন এটাই ঘুরবে, এতদিন পর কেউ আমার আসল গুণটা ধরে আমায় প্রশংসা করছে।

তোমার বন্ধু প্রিন্সের উপরেও খাটাও, 'প্রিন্স, তুমি খুব সহজেই মানুষকে হাসাতে পারো, এজন্য তোমায় এত পছন্দ করি।'

কৌশল ৫৯
তোমার কবরের দেয়ালে কী লেখা দেখতে চাও?

মানুষকে প্রশ্ন করো, তাদের কবরের পাশে নিজের সম্পর্কে কী লেখা দেখতে চায়। তাদের উত্তরটা শুনে নাও, ওটা নিয়ে তৎক্ষণাত কথা না বলে অন্য বিষয়ে কথা বলো।

অনেকদিন পর একদিন সময় বুঝে বলে দাও, 'হাই, মিনি, আমি তোমায় এতটা পছন্দ করি কারণ তুমি...' শূন্যস্থানটা তুমিই পূরণ করে নাও।

অধ্যায় সাত

তাদের হৃদয়ে স্থান করে নাও

অন্য মঞ্চেও নিজের সমান কার্যকারিতা দেখাও

তুমি এমন অনেক মানুষের সাথে জড়িয়ে আছ, যাদের কখনো দেখোনি, যাদের কথা, যাদের চেহারা, কখনো দেখবে কি না তাও তোমার অজানা। অথচ তাদের তৈরি করা বিছানায় তোমাকে ঘুমাতে হয়, তাদের সাজানো ড্রয়িং রুমে বসতে হয়, তাদের বানানো ভবনে থাকতে হয়। এমন হাজারো মানুষ, পেছন থেকে আমাদের সাথে সংযুক্ত রয়েছে। শুধুমাত্র আন্দাজ শক্তি দিয়ে তাদের বোঝা আমাদের পক্ষে সম্ভব নয়। তোমার জামা কাপড় যেসব মানুষ তৈরি করছে, তোমার নিত্য ব্যবহার্য আসবাপত্র, তোমার গাড়ি, এমনকি তোমার ব্যবহার্য সব জিনিসগুলো কেউ না কেউ তৈরি করেছে, যাদের চেহারা তোমার কাছে অজানাই থেকে যাবে।

অনেকদিন আগের কথা, এক ট্রাভেল এজেন্টের সাথে আমার পরিচয় ছিল, যাকে কোনোদিন আমি দেখিনি। তার কণ্ঠটাই একমাত্র তার পরিচিতি ছিল আমার কাছে। সেই এজেন্টের নাম ছিল রানি। তার সাথে কাজ করতে করতে এক সময় বিরক্ত বোধ হতে থাকল, তাকে ছেড়ে অন্য একজন এজেন্টের সাথে কাজ করব বলে সিদ্ধান্ত নিয়েই ফেলেছিলাম।

হুট করেই বিপদে পড়ে গেলাম, ইমার্জেন্সি প্লেনের টিকিট কীভাবে ম্যানেজ করব তাই নিয়ে জল্পনা কল্পনায় ডুবে গেলাম। আমাকে ওই দিনই জার্মানি যেতে হতো,

অথচ হাতে টিকিট নেই! এয়ারপোর্টে লাইনে দাঁড়িয়ে টিকিট পাওয়াটা মুশকিল, অন্তত এখন তো তাই মনে হচ্ছে। ভেতর থেকে উত্তেজিত হয়ে উঠলাম, যে করেই হোক টিকিট আমার লাগবেই। এই প্লেনটা মিস হলে আজ আর যাওয়া হবে না।
একটা ক্যাব নিয়ে রানির এজেন্সিতে গিয়ে হাজির হলাম। রিসিপশনের মেয়েটাকে বললাম, 'ইমার্জেন্সি আমার টিকিট লাগবে।'
মেয়েটাও যথেষ্ট চটপটে, বোঝা যাচ্ছে। মুহূর্তেই সে দৌড়ঝাঁপ করে একটা টিকিট হাতে ধরিয়ে দিল, মনে মনে বললাম, লেইল এই যাত্রায় বেঁচেছিস!
নার্ভাসনেস কিছুটা কমেছে, মেয়েটাকে ধন্যবাদ জানালাম। তাকে জিজ্ঞেস করলাম, 'তোমার নাম কী?'
সে হেসে জবাব দিল, 'লেইল, আমি রানি। তোমার ট্রাভেল এজেন্ট।'
কয়েক সেকেন্ডের জন্য আমি থ মেরে রইলাম। রানি! যার সাথে আমি ফোনে কথা বলি? অথচ ফোনে কথা বলা রানিকে আমার বিরক্তিকর মনে হয়েছিল। বাস্তবে রানি এতটা ছটফটে এবং স্মার্ট যে, আমি নিজের আন্দাজের উপরেই শঙ্কায় পড়ে গেলাম। রানি খুব সুন্দর করে কথা বলতে পারে। তার চোখের আই কন্টাক্ট এবং শারীরিক অঙ্গভঙ্গি যে কাউকে মুগ্ধ করবে। তখন সিদ্ধান্ত নিলাম, শুধুমাত্র আন্দাজ করে নেক্সট টাইম কারো সম্পর্কে কিছু ভাবব না।
আমার ক্যাবটা এয়ারপোর্টের দিকে ছুটে যাচ্ছে, আমার মন পড়ে আছে রানির দিকে।
আমি উপস্থিত হতেই যেভাবে হামলে পড়ল, তড়িৎ কাজ করে নিজেকে প্রকাশ করল, সত্যিই অবিশ্বাস্য! কাউকে না দেখে তার সম্পর্কে ধারণা করা অনেক কঠিন। মনে রেখো, তোমার শারীরিক অঙ্গভঙ্গি যে কাউকে প্রেমে ফেলে দিতে পারে।

পর্ব ৬০
কথা বলার ভঙ্গিমা

তোমার আচার-আচরণ সঠিকভাবে পৌছানোর যোগসূত্র

আমার বান্ধবী টিনা একটা অনুষ্ঠানের আয়োজন করেছে। তার মূল উদ্দেশ্য মানুষকে আনন্দ দেওয়ার পাশাপাশি তার ব্যবসার মার্কেটিং করা।
একদিন ঘটনাক্রমে জানতে পারলাম তার উক্ত অনুষ্ঠান পুরো ভেস্তে গেছে। মানুষজন হাসাহাসি করেছে, অথচ বেচারি তার সর্বোচ্চ ইফোর্ট দিয়েছিল! সে জানাল, সমস্যা বাঁধিয়েছে অভিনেতা-অভিনেত্রীরা। তারা অনুষ্ঠানটাকে 'হালকা'

করে নিয়েছে। সঠিক বডি ল্যাঙ্গুয়েজ, কথার সাথে এক্সপ্রেশনের অমিল নানাবিধ কারণে অনুষ্ঠানটা আর জমকালো হয়ে ওঠেনি।

বডি ল্যাঙ্গুয়েজ যে কতটা গুরুত্বপূর্ণ তা আমরা রানির সাথে ঘটা পরিস্থিতি দেখে বুঝে গেছি।

'চোখ যে মনের কথা বলে।' কথাটা সমাজে এমনি এমনি প্রচলিত হয়নি। চোখ, হাত, পা প্রত্যেকটা অঙ্গপ্রত্যঙ্গ তোমার মনের কথাই প্রকাশ করে। আর যখন তুমি ওসবের ব্যবহারে অপটুত্ব দেখাও, অন্যদের কাছে হয়ে পড়ো গুরুত্বহীন।

যারা রেডিওতে কাজ করে বিশেষ করে রেডিও জকি, ওরা যত কিছুই বলুক, তোমরা কি তাদের দেখতে পাও? কথা বলার সময় হাত নাড়াচ্ছে, কিংবা বিস্ময়ে চোখ দুটো বড় বড় করে নিচ্ছে এসব আমরা কেউই দেখতে পাই না। আমরা শুধুমাত্র শুনি, তারা কী বলছে। তাদের কথা মন দিয়ে অনুভব করি। মন দিয়ে অনুভব করতে গিয়ে ভুল অনুভবও তুমি করে ফেলতে পারো, যেমনটা আমি করেছি রানির সাথে।

গবেষণায় দেখা গেছে, মানুষ ৩০% মনোবল হারিয়ে ফেলে, যখন কারো সাথে ফোনে কথা বলে। এর প্রধান কারণ হচ্ছে, বিপরীতে থাকা ব্যক্তিটিকে দেখা যায় না। তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ আর কথার যে অন্ত্যমিল রয়েছে তা অনুধাবন করা অসম্ভব হয়ে যায়। মানুষের অর্ধেকের বেশি ব্যক্তিত্ব নির্ভর করে তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজের উপরে।

তবে এই বিশেষ উপায়ে আমরা সেই হারানো ৩০% মনোবল ফিরে পেতে পারি। যখনই কারো সাথে ফোনে কথা বলবে, চেষ্টা করবে নিজের এক্সপ্রেশনগুলো প্রকাশ করতে। যখন অন্যের কথা শুনছ, 'হ্যাঁ... হুঁ... জি...' ইত্যাদি বলে তাকে বোঝাতে পার, তুমি তাকে শুনছ।

যখন সম্মতি জানাচ্ছ, 'হ্যাঁ, বুদ্ধিটা চমৎকার।' কিংবা 'তুমি ঠিক দিকেই যাচ্ছ।' এসব বলার অর্থ হচ্ছে, তুমি মাথা নাড়িয়ে তার সাথে একমত হচ্ছ।

হাসির কথায় যেমন তার সাথে হাসবে, দুঃখের কথায় দুঃখ প্রকাশ করবে। এতে করে সে ধরে নেবে বিপরীতে থাকা মানুষটা তার সাথেই রয়েছে।

কৌশল ৬০

কথা বলার ভঙ্গিমা

কারো সাথে ফোনে কথা বলছ, অথচ নিজের অভিব্যক্তিগুলো কীভাবে প্রকাশ করবে তা নিয়ে চিন্তিত? এই কৌশল ব্যবহার করতে পারলে তোমার চিন্তার কোনো কারণই থাকবে না।

তোমার হাসিমাখা মুখকে ফোনের ওপাশে পৌছাতে, তোমার একেকটা হাসিমাখা শব্দই যথেষ্ট। তোমার মাথা নাড়িয়ে সম্মতি জানানো হয়ে যাবে, যদি তুমি একটু শব্দ করে জানান দাও, সে ঠিক পথেই আছে।

চুপ করে অন্যের কথা শোনার অর্থ তুমি অমনযোগী। চুপ থাকা যাবে না। হ্যাঁ... হুঁ... আচ্ছা বলে হলেও জবাব দিতে হবে।

পর্ব ৬১
বেশি বেশি করে নাম উচ্চারণ করো

মৌখিক কথোপকথনে যত্নবান হও

অন্যের সাহচর্যে না গিয়ে তার মন জয় করাটা বড়ই কঠিন কাজ। আর সেটা যদি এমন কেউ হয়, যে থাকে হাজার মাইল দূরে, যেখানে সহসা যাওয়া সম্ভব নয়, সেক্ষেত্রে কাজটা অসম্ভবের পর্যায়ে পড়ে যায়। ফোনকলে অনেক মানুষের সাথেই আমাদের কথা হয়, না দেখে, না জেনে আমরা ক'জন মানুষের মন জয় করতে পেরেছি?

ফোনে কথা বলার পাশাপাশি আমরা ঠিকই অন্য কাজ করতে থাকি। একটাই কারণ, ফোনের অপর প্রান্তের মানুষটা আমায় দেখছে না।

একই বিছানায় না ঘুমিয়ে, একই টেবিলে না খেয়ে কিংবা চোখে চোখ রাখার সুযোগও হয়নি, তবুও তুমি এই দূর থেকেই কারো মন জয় করে নিতে পারো। কৌশলটা খুব বেশি কঠিন নয়, যতবার তোমার কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির সাথে কথা বলবে, বারবার তার নাম উচ্চারণ করবে, দেখবে এর ফলাফলটা অভাবনীয়।

'জন, তোমার ওই কাজটি সম্পর্কে জানতে চাই।'

'ওটা কীভাবে করলে, জন?'

'জন, তুমি সত্যিই একজন দারুণ মানুষ।'

'তোমার এই মানসিকতাকে আমি সম্মান করি, জন।'

যখন নাম ধরে কথা বলবে, বারবার তার নাম উচ্চারণ করবে সে কথায় মনযোগী হতে বাধ্য। খেয়াল করলে দেখবে যেসব ফোনকলকে তুমি গুরুত্বপূর্ণ ভাবছ, ওই সময়টা তুমিও অন্য কাজ ফেলে শুধু ফোনেই মনযোগ রাখছ।

এমন তো অনেক হয়েছে, দূরে কোথাও, কেউ একজন তোমার নাম ধরে কিছু একটা বলছে। তুমি তোমার কাজ ফেলে রেখে কান খাড়া রেখে শুনলে, ওরা কী বলছে? সবাই নিজের নামটা শোনার পর এমনটাই করে। ফোনের ওপাশের ব্যক্তিটি কেন নয়?

কৌশল ৬১

বেশি বেশি করে নাম উচ্চারণ করো

মুখোমুখি দাঁড়িয়ে কথা বলা আর অনেক দূর থেকে কথা বলার মাঝে বিস্তর পার্থক্য রয়েছে। সামনাসামনি, চোখে চোখ রেখে তুমি কাউকে মুগ্ধ করে তুলতে পার, এটা তোমার যোগ্যতা, অথচ ফোনের পেছনে সেটা সম্ভব নয়। ওই অবস্থায় ফোনকলে কারো মন করার সবচেয়ে সহজ উপায় হচ্ছে, বারবার তার নাম উচ্চারণ করে কথা বলা।

পর্ব ৬২
আচ্ছা ওটা তুমি ছিলে!

কে-ই বা চেশায়ারের সেই বিড়ালটার মতো হতে চায়?

বিশেষজ্ঞরা বলেন, ফোনকলে কথা বলার পূর্বে একটু হেসে নেওয়া উত্তম। এতে করে ফোনে কথা বলতে সুবিধা হয়, এমনকি যদি সম্ভব হয়, আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে কথা বলো! নিজের হাসি দেখে, নিজেকে উপস্থিত জেনে কথা বলতে পারাটা তোমাকে ওভাবে কথা বলতে অভস্ত করে।

আমার জীবনে বিচ্ছিরি একটা ঘটনা ঘটেছে 'বিশেষজ্ঞদের' বিশেষ কৌশল খাটাতে গিয়ে আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে যখনই কথা বলতে গেলাম, অনুভব করলাম, আমাকে বিচ্ছিরি দেখাচ্ছে। ব্যাস!

নিজকে বিচ্ছিরি দেখাচ্ছে এটা জেনে আর ভালো মুহূর্ত তৈরি করা সম্ভব? কথোপকথন ভালো গেল না। নিজেকে ঠিক চেশায়ারের সেই বিড়ালটার মতো মনে হলো, যেটি সব সময় অনর্থক হাসত।

আমার দেখা সফল ব্যক্তিরা কখনো এই কাজটা করেনি। তারা আগে শোনে তারপর হাসে।

ওরা খুব স্বাভাবিকভাবে তোমার সাথে কথা বলবে, তোমার পরিচয় জানবে, পরিচয় জেনে তারপর হেসে উঠবে, 'আরেহ, লেইল দেখছি। আমার কী সৌভাগ্য!'

অথচ কথা বলার শুরুতে তাদের মধ্যে কোনো প্রকারের ইমোশন দেখা যায় না, এমন কি তারা খুবই পেশাদার আচরণ করে। অবাক করা ব্যাপার, যখন তারা তোমার পরিচয় জানবে, নিজের হাসির মাধ্যমে তার জানান দেবে। তাদের অত্যধিক খুশির ফোয়ারা দেখে তুমি নিজেই চমকে উঠবে! ভাবতে থাকবে, তার কাছে আমি এত গুরুত্বপূর্ণ কেউ?

ওয়াশিংটন ডিসিতে আমার বন্ধু স্টিভ মোটামুটি ভালো অবস্থায় রয়েছে। সে একটা ট্রেড অ্যাসোসিয়েশনের হেড হিসেবে দায়িত্ব পালন করছে। একবার স্টিভের সাথে কথা বলার দরকার পড়ে গেল। তার অফিসের নাম্বারে কল দিলাম। আমার যে

ভয়টা মাথায় ঘুরছে, কে না কে কল ধরে! তার অফিসে এতগুলা স্টাফ, তারপর নিজের পরিচয় দেওয়া!

কল পিক হতেই ওপাশ থেকে কেউ বলল, 'ক্যাবল টেলিকমিউনিকেশন অ্যাসোসিয়েশন থেকে ডেনিস বলছি, আপনাকে কীভাবে সাহায্য করতে পারি?'

তার কণ্ঠে কোনো জড়তা নেই। একবারে সাধাসিধে প্রশ্ন, যেটা সবাই করে।

আমি একটু কেশে নিলাম। সরাসরি বললাম, 'আমি লেইল বলছি, স্টিভকে পাওয়া যাবে?'

ডেনিসের মুখের হাসি যেন আমি অপর প্রান্ত থেকেই দেখছিলাম। তার কণ্ঠে খুশির ফোয়ারা ভেসে এল, 'আরেহ লেইল লাউন্ডেস যে! আমি এক্ষুনি স্টিভকে দিচ্ছি।'

আমি কিছুক্ষণের জন্য বোবা হয়ে গেলাম! ডেনিস নামক মানুষটাকে আমি কখনো দেখেছি বলেই মনে হয় না, অথচ আমার নাম বলতেই চট করে চিনে ফেলল। অবাক করা ব্যাপার, সে আমার পুরো নাম কীভাবে জানে?

এর বছরখানেক পরে স্টিভের সাথে সরাসরি সাক্ষাৎ হয়েই গেল। দুজন একটা রেস্টুরেন্টে বসে গল্প করছিলাম। গল্পের ফাঁকে এই ব্যাপারটা জানতে চাইলাম, তার অফিসের স্টাফরা কীভাবে আমায় চেনে? তার স্টাফের সাথে কথা বলে আমার ভালো লাগার অনুভূতিও তাকে জানালাম।

স্টিভ হাসল। তার হাসিতে রহস্য লুকিয়ে রয়েছে।

সে ঠোঁট নাড়িয়ে বলল, 'টেলিফোনে কীভাবে কথা বলতে হয়, ওটা তো তোমার কাছেই শিখেছি লেইল!'

আমার মুখ হা হয়ে গেল। বলে কী!

আমি অবাক ভঙ্গিতে বললাম, 'কখন?'

'এত অবাক হবার কী আছে? তুমি ব্যক্তিগত জীবনে ব্যবহার করতে বলেছ, আমি ওটাকে আপডেট করে আমার পেশাদার জীবনে কাজে লাগাচ্ছি। এর বেশি কিছু না।'

'সে তো আমায় চিনেছে দেখলাম! ওটা কীভাবে হলো?'

'আরেহ বোকা মেয়ে, আমি ওদের বলে রেখেছিলাম। অন্য পরিচিত যে কেউ কল দিলেও একই প্রতিক্রিয়া পেত।'

যখন বিপদগুলো ঘাড়ে চাপে

পরিচিত ব্যক্তিদের জন্য স্টিভের কায়দা অত্যন্ত কার্যবহ। তাই বলে কি ওরা অপরিচিত কাউকেও সমান গুরুত্ব দেবে? আর মিথ্যা চেনার ভান করলে সেটা এক প্রকারের ধোঁকা ছাড়া কিছুই নয়। সেই ব্যক্তি যদি টের পায় ওটা মিছে চেনার ভান, তাহলে যে পুরোটাই বিপদ।

স্টিভ সেক্ষেত্রে বিকল্প পদ্ধতি রেখেছে। তার মতে অপরিচিত কেউ কল দিলেও একই ধরনের উচ্ছ্বসিত জবাব মিলবে।

যেমন– একজন ক্যাবল অপারেটর তাদের অ্যাসোসিয়েশনে যুক্ত হতে চায়। সে কল দিল। সেক্ষেত্রে তার স্টাফদের জবাব কী হবে?

হাসিখুশি জবাব আসবে, 'ওহ, হ্যাঁ জনাব স্মিথ। আমি এক্ষুণি আপনার কাজটি করে দিচ্ছি। ধন্যবাদ।'

আমার জবাবটা পুরোপুরি পাইনি দেখে ওকে জিজ্ঞেস করলাম, 'ধরো, এবার এমন একজন ফোন করেছে যে তোমার অফিসে তার ফার্নিচার বিক্রি করতে আগ্রহী।'

স্টিভ বলল, "ওরা এবারও খুশি হবে। তারপর বলবে 'ওহ, ফার্নিচার কোম্পানি থেকে বলছেন?' ওটা শুনেই কলার খুশি হবে।"

পরে সামনাসামনি দামাদামি করতে সুবিধা হয়, কারণ সে আগেই কোম্পানির স্টাফদের সাথে কথা বলে পুলকিত বোধ করেছে। আমি টিপ্পনী দিয়ে বললাম, 'কাল থেকে আমিও ওটা খাটাবো। দেখি কী হয়!'

পরদিন আমার ডেন্টিস্ট কল দিল। শেষ ছয় মাস ধরে আমি তার কাছে যাচ্ছি না, আমায় স্মরণ করিয়ে দিল সে।

আমি খুশি খুশি ভঙ্গিতে বললাম, 'তুমি পুরোপুরি ঠিক বলেছ। ব্যাপারটা স্মরণ করিয়ে দেওয়ার জন্য আমি কৃতজ্ঞ।'

আমার কাছ থেকে এমন জবাব পেয়ে আমার ডেন্টিস্ট থ হয়ে গেল। কিছুক্ষণ ধরে কী বলবে ভেবেই পেল না। আমিই পরের অংশ ধরে শুরু করলাম, 'দুঃখের বিষয় আমি এখন আসতে পারছি না। ঝামেলা থেকে মুক্ত হলে আমি নিজেই কল করব।'

অন্য সময় হলে যাবার জন্য গুতাগুতি করত। এবার তার কিছুই করল না। সুন্দর করে জানতে চাইল, 'তুমি আনুমানিক কবে আসতে পারবে?'

আমার একটা বাড়তি বোঝা নেমে গেল। তার কথার ধরন দেখে বোঝা গেল, আগামী ছ'মাসের ভেতরে অন্তত কল দিচ্ছে না সে।

পরের কলটা এসেছে আমার একজন বায়ার থেকে। সে ফোন দিয়েই বলল, 'আপনার দেওয়া প্রোডাক্টে সমস্যা রয়েছে।'

আমি আন্তরিকতার সাথে বললাম, 'আমি খুবই কৃতজ্ঞ যে আপনি আমাকে ব্যাপারটা জানিয়েছেন। আপনার অসুবিধার জন্য দুঃখিত।'

আমার আন্তরিকতা দেখে ভদ্রলোক চমকে গেলেন। অন্য কেউ হলে খিটখিট করে কথা বলতেন।

নিজেকে সামলে বললেন, 'এটা তেমন কিছুই না। আমি আপনার থেকে আরেকটা কিনব। কবে আসতে পারি?'

তৃতীয় কলে এলেন একজন দোকানদার, যার কাছ থেকে আমি গত দু'মাস আগে বাকি করেছি।

আমি এবারও খুশি হয়ে বললাম, 'কী সৌভাগ্য যে আপনি ফোন করে স্মরণ করিয়ে দিয়েছেন। আমি তো বিলের কথা ভুলেই গেছিলাম।'

দোকানি তাজ্জব বনে গেল আমার জবাব পেয়ে। এমন কাস্টমার বোধহয় প্রথম দেখছে সে, যে কি না টাকা দেওয়ার কথা শুনে খুশি হয়!

দোকানির কণ্ঠে রাগের পরিবর্তে খুশি খুশি ভাব এলো। সে আমায় জানাল, 'আপনার দুই মাসের বিল বাকি, সাথে জরিমানা জমা হয়েছে। জরিমানার ব্যাপারটা আমি দেখে নেব। আপনি শুধু আসল দিলেই চলবে।'
ভালো ব্যাপার হচ্ছে, এই কৌশলটা আমি আজও ব্যবহার করি।

কৌশল ৬২
আচ্ছা ওটা তুমি ছিলে!

ফোনের অপর পাশের ব্যক্তিকে তোমার খুশি শুরুতেই দেখানো উচিত নয়। তার কল পেয়ে খুশি হয়েছ, এটা তার পরিচয় জানার পরেই প্রকাশ করো। পরিচয় জানার পর হাসির একটাই অর্থ, তুমি তার পরিচয় জেনেই খুশি হয়েছ।

পর্ব ৬৩
গোপন যন্ত্রটি

আ... আ... এই যন্ত্র দিয়ে শাস্তি দিও না

এক উন্মাদ বিজ্ঞানীর ছবি কল্পনা করো তো। সেই বিজ্ঞানী একটা যন্ত্রের সামনে বসে আছেন। যন্ত্রের একটা সুইচ চাপ দিতেই একটা বৈদ্যুতিক করাত সশব্দে জেগে উঠল। সেই করাতটি একজন ব্যক্তিকে খণ্ড-বিখণ্ড করে চলেছে। উন্মত্ত বিজ্ঞানী তার করাতের কাণ্ড দেখে হেসে একাকার অথচ ওদিকে যিনি করাতের নিচে ছিলেন, টুকরো টুকরো হয়ে গেছেন! যেই লোকটির বলি চড়ানো হলো, তার পক্ষে এটা জানা অসম্ভব যে, গোপন যন্ত্রের স্কিনের সামনে দাঁড়ানো বিজ্ঞানী মশাই কীভাবে হাসছেন!

ঠিক তেমনটাই আমাদের সাথে নিত্য ঘটে। আমরা ফোনে কথা বলি, অথচ অপরপাশের মানুষটি কী করছে সঠিকভাবে জানতে পারি না। তার মুখের ভঙ্গি আমাদের অগোচরেই রয়ে যায়।

কোম্পানির সেলস পার্সন হিসেবে তোমাকে অনেকের কাছে ফোন করতে হয়। বারবার রিজেক্ট হলেও তুমি কল করেই যাও। যাকে চাচ্ছ তার সহকারী ফোন ধরল। ফোন ধরেই জানতে চাইল, 'কে বলছিলেন?'

তুমি নিজের পরিচয় দিতেই সে ফটাফট জিজ্ঞেস করল, 'কোন কোম্পানি থেকে?'
কোম্পানির পরিচয় পেয়েও সহকারী সন্তুষ্ট হতে না পেরে জিজ্ঞেস করে বসল, 'কার রেফারেন্সে আসতে চান?'

তোমার অবস্থাটা কেমন হবে কল্পনা করা যায়?

আমার সাথেও এমনটা ঘটেছে। স্টিভ ইফরোসের সাথে আমার একটা মিটিং হবার ছিল। কাঙ্ক্ষিত নাম্বারে কল করতেই ওপাশ থেকে স্টিভের সহকারী জানতে চাইল, 'কে বলছিলেন?'
আমি জবাবে নাম বললাম, 'লেইল লাউন্ডেস বলছি। আমি স্টিভকে চাচ্ছিলাম।'
'ঠিক আছে লেইল। আমি এখনই আপনাকে তাঁর সাথে যোগাযোগ করিয়ে দিচ্ছি।'
তার জবাবটা আমাকে খুশি করল। স্টিভ আসা পর্যন্ত নিজে নিজে কিছু একটা গুনগুন করছিলাম।
সহকারী ক্ষণিক বাদে জানাল, 'অত্যন্ত দুঃখিত লেইল। মিস্টার স্টিভ এই কিছুক্ষণ আগে লাঞ্চ করতে বের হয়েছেন। এখন পাওয়া যাবে না। তিনি আপনার ফোনকলটি ধরতে না পারায় দুঃখিত বোধ করবেন বলে আমি আশা করছি।'
স্টিভের সাথে যোগাযোগ করতে না পারলেও কোনো দুঃখ পাইনি। বরং নিজে নিজে হাসতে লাগলাম। যাক অন্তত তার সহকারীর কথা শুনে কে বা দুঃখ পেতে পারে?
অবচেতন মন বলছে স্টিভ ওখানেই ছিল। হয়ত এই মুহূর্তে তাঁর কথা বলতে মন চাচ্ছে না। অথবা সে অন্য কিছু নিয়ে ব্যস্ত। সবকিছু ছাপিয়ে আমি সন্তুষ্ট মনে অন্য কাজে মনযোগ দিলাম।

কৌশল ৬৩
গোপন যন্ত্রটি

তোমাকে কেউ খুঁজছে অথচ তুমি তার সাথে দেখা দিতে চাচ্ছ না। তোমার স্টাফকে সুন্দর করে শিখিয়ে দাও কীভাবে কথা বলতে হয়, 'অবশ্যই, আমি আপনাকে তাঁর সাথে যোগাযোগ করিয়ে দিচ্ছি। আপনার নামটা যেন কী?'
অথবা সে যদি অতি পরিচিত কেউ হয় তবে নাম ধরেই বলা যায়, 'অবশ্যই মিস্টার জিলান। আমি এখনই আপনার সাথে মিস্টার লিংকনকে সংযোগ করিয়ে দিচ্ছি।'
যখন ফিরে এসে জানানো হবে মিস্টার লিংকন অফিসে নেই। ফোনের ওপাশের ভদ্রলোক একটুর জন্যও রাগ করবেন না। যেমনটা আমি করিনি।

পর্ব ৬৪
ঘরণীকে প্রাপ্য সম্মান দাও

ফোনের পেছনের মানুষটির ক্ষমতা

আমার জানাশোনা এক ভদ্রলোক রয়েছেন, যিনি নিজে একজন শিল্পপতি হিসেবে পরিচিতির পাশাপাশি একজন বড় ধরনের দাতা হিসেবে সুনাম কুড়িয়েছেন।

একাধারে কতজনকে যে চাকরি দিয়েছেন তার যেমন হিসেব নেই, চাকরি কেড়ে নেওয়ার রেকর্ডও বেশ ভারী। যেকোনোভাবে উক্ত ভদ্রলোকের স্ত্রীর সাথে আমার বেশ ভাব হয়ে যায়। চায়ের দাওয়াত থেকে শুরু করে রাতের খাওয়ার দাওয়াত প্রায়ই আসত এবং আমিও খুশি মনে চলে যেতাম।

একদিন আমরা গল্প করছি এমন সময়ে কেউ একজন কল করে বসল। ভদ্রলোকের স্ত্রী আমাকে বলে গেলেন, 'আমি শীঘ্রই আসছি।'

ওপাশ থেমে তাঁর কথার শব্দ শোনা গেল।

'কে বলছিলেন?'

'আচ্ছা, আমি আসলে বলব তাকে।'

'না, মানে তিনি তো বাসায় নেই।'

'আরেহ বললাম তো বাসায় নেই!'

'জি ডোনেশনের ব্যাপারটা উনিই দেখেন।'

ভদ্রমহিলা কল কেটে সোজা চলে এলেন। যাওয়ার সময় হাসিমুখে গেলেও এসেছেন রেগে আগুন হয়ে। সোফায় ধুপ করে বসেই বললেন, 'এঁরা মনে হয় ভেবে বসে আছে আমরা দান খয়রাতের দোকান খুলে বসে আছি! বদমায়েশ একটা।'

ফোনের অপর প্রান্তের ভদ্রলোক কী বলেছেন জানা না গেলেও বোঝাই যাচ্ছে শিল্পপতির স্ত্রী তার উপরে রুষ্ট। এরপরই তিনি মুচকি হেসে বললেন, 'সে কীভাবে ডোনেশন নেয় আমিও দেখে নেব।'

ভদ্রমহিলার কাণ্ড দেখে আমার মাথায় চট করে এটা খেলে উঠল, শিল্পপতির সিদ্ধান্তে তাঁর স্ত্রীও বড় ভূমিকা রাখেন! কিছুদিন বাদে যখন শুনলাম সেই অজানা ভদ্রলোক দুইবার চেষ্টা করেও শিল্পপতির দেখা পাননি, তখন পেছনের গল্পের পুরোটাই আমার জানা হয়ে গেছে।

গল্পটা এমনও হতে পারত, শিল্পপতির পত্নীই শিল্পপতিকে বলছেন, 'অমুক নামের এক ভদ্রলোক কল করেছিলেন। কথা শুনে বেশ আন্তরিক মনে হলো। তুমি একটু উনার ব্যাপারটা দেখো তো।'

বরং ভদ্রলোকের কটু ব্যবহারের কারণে তার বড় একটা ক্ষতি হয়ে গেছে।

এই কাহিনির শিক্ষণীয় দিকটা হচ্ছে, তোমার কাউকেই হেলাফেলা করা উচিত নয়। বিশেষ করে অফিসে তোমার কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির সেক্রেটারি এবং বাসায় তাঁর স্ত্রী। এই দুজন তাদের অধিকাংশ সিদ্ধান্তের পেছনে থাকেন। চেষ্টা করো তাদের সাথেও ভালো সম্পর্ক রাখার। তোমার অর্ধেক কাজ ওরাই করে দেবে।

কৌশল ৬৪

ঘরণীকে প্রাপ্য সম্মান দাও

কারো বাসায় কল দেওয়ার ক্ষেত্রে অবশ্যই এই কথাটা মাথায় গেঁথে নাও, যেই কল রিসিভ করুক না কেন, তার সাথে সুন্দর ভাষায় সালাম দিয়ে কথা শুরু করতে হবে।
ঘরে ঘরণী এবং অফিসে সেক্রেটারি, এই দুই ব্যক্তি তোমার কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির সিদ্ধান্তে বাগড়া দিতে পারে। তাই এদের পক্ষে নিতে পারলে তোমারই মঙ্গল।

পর্ব ৬৫
তোমার সময় এখন কী রঙের?

তুমি কি লাল, হলুদ, নাকি সবুজ?
আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেল সাহেব টেলিফোন আবিষ্কার করেছেন অথচ তাঁর টেলিফোনে প্রথম কথাটা ছিল, 'তুমি কি কথা বলতে পারছো?'
সালাম বিনিময় করে খোঁজ-খবর নেওয়ার রীতিটা অবশ্য পরে এসেছে। অথচ বেল সাহেবের শত পরও আমরা ওই একই গতানুগতিক কথাবার্তা চালিয়ে যাচ্ছি। বিশেষ করে অত্যন্ত সফল ব্যক্তিদেরও ওরকম করে বলতে শোনা যায়।
'একটু কথা বলার ছিল। সময় হবে?'
'দয়া করে একটু সময় দিতে পারবেন?'
'দুমিনিট সময় হবে?'
সবগুলো প্রশ্নের সারাংশ একটাই 'আমি আপনার সাথে কথা বলতে চাচ্ছি।'

ফোনে কথা বলার ক্ষেত্রে আমাদের কিছু জিনিস মাথায় রাখতে হবে। যাকে কল দিয়েছ, তিনি ঘুমে থাকতে পারেন, রান্নায় কিছু চড়িয়ে আসতে পারেন, এমনকি স্বামী-স্ত্রীর ঝগড়ার এক রাউন্ড কাটিয়ে আসতে পারেন। যেহেতু তাকে দেখছ না, তাই এমন কিছু বলবে না যেটা তাকে চটিয়ে দেয়! তাকে ভদ্রভাষার জিজ্ঞেস করো তার সময় হবে কি না তোমার সাথে কথা বলার। এভাবে জিজ্ঞেস করাটাকে অভ্যাসে পরিণত করো। যখন তুমি তার কাছে টাইম আছে কি না জানতে চাইবে, সে অবশ্যই এটা বুঝে যাবে তুমি তার সময়ের গুরুত্ব বোঝ। এক্ষেত্রে তোমাকে সে অনেকটাই প্রায়োরিটি দেবে।
একই সারাংশ অনেকভাবেই বোঝানো সম্ভব। তবে সবচেয়ে উত্তম হয় তুমি যদি জানতে চাও, 'কথা বলার জন্য সময়টা কি উপযুক্ত কি না?'

আমার এক রসিক বন্ধু ব্যারির গল্পটা তোমাদের শোনাতে চাই। ব্যারি রেডিওতে কাজ করে। নানা ধাঁচের, নানা জাতের মানুষের সাথে তার ওঠা বসা। সুতরাং বড় বড় ব্যক্তিদের সময়ের মূল্য তার চেয়ে ভালো কে বোঝে?

সে কারো সাথে কথা বলতে চাইলে তার সময়কে তিন ভাগে ভাগ করে নেয়। লাল, হলুদ এবং সবুজ। লালের অর্থ সবারই জানা, বিপদ সঙ্কেত। অর্থাৎ উক্ত ভদ্রলোকের হাতে কথা বলার সময় নেই।
হলুদের অর্থ, কথা বলা যায়, তবে চটপট শেষ করে নিতে হবে। আর সবুজের অর্থ হচ্ছে কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির হাতে যথেষ্ট সময় আছে। সে মন খুলে কথা বলতে পারে। সে কথা বলার পূর্বে এই ব্যাপারটা তার কাঙ্ক্ষিত লোককে বুঝিয়ে বলে। এরপর জিজ্ঞেস করে, 'আপনি কোন রংটা বেছে নিচ্ছেন?'
তার কায়দা অনেকেরই পছন্দ। কেউ যখন বলে লাল, অর্থাৎ তিনি খুবই ব্যস্ত। সবুজে একেবারে বিন্দাস ফ্রি। আর হলুদে তাড়ায় আছেন, তবে অল্প সময়ে কথা সারা যাচ্ছে।
এরপর তাদের যখনই ব্যারির সাথে দেখা হয়, মজা করে জিজ্ঞেস করেন, 'কী খবর ব্যারি। তোমার সময় এখন কী রঙের? তুমি কি সবুজ আছ?'

কৌশল ৬৫
তোমার সময় এখন কী রঙের?

তোমার নিজের সময়ের মূল্যের চেয়ে যখন তুমি অন্যের সময়ের গুরুত্ব বুঝতে শিখবে, তখনই বুঝবে তুমি এক ধাপ এগিয়ে গেছ। যাকে কল করছ তাকে কখনোই তোমার সময়ের মূল্য বোঝাতে যাবে না। বরং তোমার সাথে কথা বলার জন্য তার সময় হবে কি না, এটাই জিজ্ঞেস করো। সে যদি বুঝে তুমি তার সময়ের মূল্য দিচ্ছ, তবে তার উত্তরটা তোমার দিকেই গড়িয়ে আসছে। নিশ্চিত থাকো।

বিক্রয় বন্ধুরা, সবুজ বাতির জন্য অপেক্ষা করো
বিক্রয় বন্ধুদের সময়ের ব্যাপারে একটু বেশি মনযোগ দেওয়া উচিত। তোমার ক্লায়েন্ট যদি বলে, তার হাতে সময় নেই, কিন্তু তুমি কী বিষয়ে কথা বলতে চাও সেটা জানতে চায়, তোমার উচিত অন্য কোনো ফ্রি সময় চেয়ে নেওয়া। অপেক্ষা করে যাও, শুধুমাত্র সিগন্যাল গ্রিন হলেই কথা বলবে।

পর্ব ৬৬
আউটগোয়িং ভয়েস মেইল আপডেট রাখা উচিত

উফফ! তোমার পাগলামি মানুষ দেখছে

টেলিফোন ভয়েস মেইলে অনেকে অনেক অদ্ভুত সব রেকর্ডিং অন করে রাখেন যেটা কল দেওয়া ব্যক্তিকে বিরক্ত করে তুলে।

আমার পরিচিত এক লেখিকাকে টেলিফোনে কল দিতেই ভয়েস বেজে উঠত, লেখিকা কয়টা বই প্রকাশ করেছেন, সমাজে তার বইয়ের প্রভাব কত কী! অথচ নিজের মুখে নিজের নামে সুনাম করে বেড়ানোটা অনেকের মতো আমাকেও বিরক্তির অনুভূতি দিয়েছে।

আরেক ভদ্রলোককে কল করতেই বিরক্তিকর রক গান বেজে উঠল!

তোমার সেট করা ভয়েস, তোমার ব্যক্তিত্ব প্রকাশ করে। এমন কোনো কিছু সেট করে রাখা উচিত নয়, যেটা তোমাকে আরেকজনের কাছে ছোটো করে তোলে।

কৌশল ৬৬

আউটগোয়িং ভয়েস মেইল আপডেট রাখা উচিত

বাইরে বেরুনোর পূর্বে তোমার ভয়েস মেইল সেট করে যাওয়া উচিত। ওটা অবশ্যই ছোট্ট, পেশাদার এবং সালাম দিয়ে শুরু করো। গান, প্রণোদনা, উপদেশ ইত্যাদি দিয়ে তোমার ভয়েস মেইল ঠেসে রেখো না। কলকারী ব্যক্তি বিরক্ত হতে পারেন।

পর্ব ৬৭
দশ সেকেন্ডের অডিশন

প্লিজ পরের জন আসো...!

একজন শিল্পীর স্টেজে ওঠার পূর্বে কয়েক সপ্তাহের অনুশীলনের মধ্য দিয়ে যেতে হয়। মনে মনে তারকা বনে যাওয়ার তীব্র ইচ্ছাটাও কার না দেখা দেয়? অথচ এর মধ্যে অধিকাংশই স্টেজে দশ সেকেণ্ডের বেশি টিকতে পারে না। প্রযোজক সাহেব চেঁচিয়ে বলেন 'নেক্সট।'

এতদিনের দীর্ঘ অনুশীলন প্রকাশের সময় মাত্র দশ সেকেন্ড। এর মাঝেই নির্ধারিত হয়ে যাচ্ছে তার অবস্থানটা কোথায়? সফল ব্যক্তিরাও উক্ত প্রযোজকের মতোই। তারা তোমার পেছনে দশ সেকেন্ডের বেশি নষ্ট করবে না। ওতেই ওরা বুঝে নিবে তোমার অবস্থান কোথায়।

এবার ব্যাপারটা যখন ভয়েস মেইলের হয় সেক্ষেত্রে এটা আরো জটিল হয়ে দাঁড়ায়। তাদের রিসিভ করা অসংখ্য ভয়েস মেইলের মাঝ থেকে তোমার মেইলটার জবাব কী কারণে আশা করছ? তোমার ভয়েস ম্যাসেজে এমন কী যুক্ত আছে, যেটা তাকে বাধ্য করবে তোমার সাথে যোগাযোগ করতে?

তোমার দৃঢ়তা, স্পষ্টতা এবং বিশ্বাসযোগ্যতা যেন তোমার ভয়েস মেইলে ফুটে উঠে। তোমার ম্যাসেজটা যেন অন্যদের মতো গৎবাঁধা না হয়।

'হ্যালো, আমি জন বলছি। দয়া করে আমাকে কল ব্যাক করুন।' এমন কথা কখনোই কাজে দেবে না বড় বড় সফল ব্যক্তিদের কাছে।

মজার কাহিনিটা বলছি, শুনতে থাকো

রেডিও জকিদের একটা দারুণ কৌশল হচ্ছে তোমাকে পরের অংশ পর্যন্ত ধরে রাখা। এমনকি বিজ্ঞাপন বিরতির পর তুমি উক্ত অনুষ্ঠান আবার দেখতে থাকো। তারা মজার কিছু অংশ তোমাকে সংকেত দিয়ে রাখে, যেটা তোমার আগ্রহ জিইয়ে রাখে। এই যেমন 'বিজ্ঞাপন বিরতির পর ঘোষণা করা হবে বিজয়ীর নাম।'

বিজয়ীর নাম জানার আগ্রহ তোমাকে তার পুরো অনুষ্ঠানটা গিলিয়ে নেবে। ঠিক এই কাজটা করেই বড় বড় ব্যক্তিদের কাছ থেকে কিংবা তোমার কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির কাছ থেকে কল ব্যাক পেতে পারো।

'হাই, বেনি বলছি। ওই প্রজেক্টটার ব্যাপারে একটা বড় খবর দেওয়ার ছিল, যেটা নিয়ে আমাদের আলোচনা হয়েছিল।'

অথবা

'আপনার কাজটার সমাধান আমি পেয়ে গেছি। সমাধানটা মনে হচ্ছে কার্যকর।'

এমন ম্যাসেজ সফল ব্যক্তিদের আগ্রহী করে তুলবে তোমার সাথে যোগাযোগ করতে। কারণ তুমি যে তাদের জন্য অর্ধেক কথার টোপ ফেলেছ! শত ম্যাসেজের ভিড়ে তোমারটা তাকে বাড়তি আকর্ষণ করবেই।

কৌশল ৬৭

দশ সেকেন্ডের অডিশন

নিজেকে উপস্থাপনের জন্য তোমার হাতে দশ সেকেন্ডের বেশি সময় নেই। এমন কিছু উপস্থাপন করো, যেটা তোমার কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তিকে দশ সেকেন্ডের পরেও তোমার প্রতি আগ্রহ ধরিয়ে রাখে।

পর্ব ৬৮

একঘেয়ে পরিস্থিতি এড়িয়ে যাওয়ার পদ্ধতি

পেশাদার জীবনে এর কার্যকারিতা

নিউইয়র্কের আশপাশে বিক্রয়কর্মী হিসেবে কাজ করতে গিয়ে আমি দারুণ বিড়ম্বনার সম্মুখীন হয়েছিলাম। কাছাকাছি পাবলিক টয়লেট কম থাকায় প্রায়শই কোনো একটা কফি শপের দারস্থ হতে হয়েছে। ওখানে আরেক সমস্যা। ক্যাশিয়ারের করুণার উপরে নির্ভর করে আমি ওদের টয়লেট ব্যবহার করতে পারব কি না? অধিকাংশ টয়লেটের উপরেই লেখা থাকে 'শুধুমাত্র কাস্টমারদের জন্য' অর্থাৎ যারা খেতে আসবে তারাই টয়লেট ব্যবহার করতে পারবেন। সোজা হিসেব।

দীর্ঘদিন করুণার উপরে টিকে থাকার মানেই হয় না। একদিন নিজেই কৌশলটা আবিষ্কার করলাম। এবার ক্যাশিয়ারের সাথে চোখাচোখি না করেই শপের একপাশে গিয়ে দাঁড়িয়ে যাই। তারপর ঝুলতে থাকা মেন্যুতে একবার চোখ বুলিয়ে বুঝিয়ে দেই আমি খেতেই এসেছি। এরপর এক ফাঁকে টয়লেটে ঢুকে পড়ি। বেরুনোর কায়দাটাও বেশ মজার। ক্যাশিয়ারকে নির্ধারিতভাবেই ব্যস্ত থাকতে হয়। যখনই সে ব্যস্ত হয়ে কিছু একটা করতে যায় তখনই আমি ফুটুস করে বের হয়ে যাই।

এই কৌশলটা কীভাবে ফোনকলে খাটাবে, ওটাই ভাবছ তো? ক্যাশিয়ারকে যেভাবে ঘোল খাইয়েছি, ঠিক একইভাবে তোমার কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির সেক্রেটারিকে ঘোল খাওয়াও।
যাকে চাও তার নাম ধরে না বলে জানতে চাও, 'সে কি আছে?'
সেক্রেটারি বিস্ময় নিয়ে জিজ্ঞেস করতে পারে, 'কার কথা বলছিলেন?'
'নেলসনকে চাচ্ছিলাম, ওকে ফোনটা দিন।'
যে মুহূর্তটায় সেক্রেটারির সাথে কথা বলবে, বেচারা ভেবে বসবে নেলসন বুঝি তোমরা পূর্বপরিচিত। ফলত সে খুব সহজে তোমার টেলিফোন কলটা তোমার লক্ষ্যে পৌছে দেবে।

কৌশল ৬৮

একঘেয়ে পরিস্থিতি এড়িয়ে যাওয়ার পদ্ধতি

পার্টির নাম ধরে না ডেকে 'সে' সম্বোধন করে ডাকাটাই বুদ্ধিমানের কাজ।
'হ্যালো, আমি লেনিন বলছি, বব স্যারকে পাওয়া যাবে?'
এভাবে বলার চেয়ে এটাকে এভাবে বলা যায়–
'হ্যালো, লেনিন বলছি। সে কি আছে?'

পর্ব ৬৯

আপনার অন্য মোবাইলটি রিং হচ্ছে

আপনার রান্নাঘরে কিছু একটা পুড়ছে মনে হচ্ছে, আপনি কি ওদিকে একটু দেখে আসবেন?
ফোনে কথা বলার ক্ষেত্রে আমরা প্রায়শই বিপরীতে থাকা মানুষটির মাইক্রোফোন থেকে নানা ধরনের আওয়াজ শুনতে পাই। বাচ্চা কান্না করছে, কুকুর ঘেউ ঘেউ করছে, রান্নার চড়চড় আওয়াজ আসছে কিংবা অন্য কোনো টেলিফোনে রিং হচ্ছে।

এমন বিষয় আমরা অনেক বেশি শুনতে পাই, কিন্তু ওসব আমাদের কোনো কাজে আসবে কীভাবে এটা আমাদের বুঝে আসে না।

তুমি যে একজন ভালো শ্রোতা এটা তোমার কর্মকাণ্ড প্রমাণ করে দেবে। বাচ্চার কান্নার শব্দ শুনেই তুমি বলে দিলে, 'স্যার, মনে হচ্ছে আপনার বাচ্চা কান্না করছে। ওর পাশে কী কেউ নেই?'

'স্যার সম্ভবত আপনার অন্য টেলিফোনটা রিং করছে। আপনি চাইলে ওটা রিসিভ করতে পারেন। আমি অপেক্ষা করছি।'

তুমি তোমার শ্রোতাকে এতটা গুরুত্ব দিচ্ছ, তার পেছনে কী হচ্ছে না হচ্ছে সব নিয়ে তুমি চিন্তিত। এর একটাই অর্থ তুমি একজন ভালো শ্রোতা, পাশাপাশি তুমি তার প্রতি আন্তরিক। সে ব্যক্তি অপর ফোনকলটি আমলে নিক আর না নিক, তোমার সম্পর্কে তার আন্তরিকতা বেড়ে যাবে। তোমার উদ্দেশ্য ষোলো আনাই পূর্ণতা পাবে।

কৌশল ৬৯

আপনার অন্য মোবাইলটি রিং হচ্ছে

ফোনকলে তোমার শ্রোতার দৃষ্টি আকর্ষণের কিছু একটা পেলে ওটা হাতছাড়া করো না। হোক তুমি কথা বলছিলে। কথা থামিয়ে বলো, 'স্যার মনে হচ্ছে আপনার অন্য ফোনটা রিং হচ্ছে। আপনি চাইলে ওটা রিসিভ করতে পারেন। আমি অপেক্ষা করব।' (ফোনকলের জায়গায় বাচ্চার কান্না, কুকুরের ঘেউ ঘেউ অথবা অন্য যেকোনো কিছুই হতে পারে।)

পর্ব ৭০
তাৎক্ষণিক জবাব

রেকর্ডিংটা দ্বিতীয়বার শুনো, নতুন অনেক কিছু জানতে পারবে

একটা চলচ্চিত্র প্রথমবার দেখে যেমন ফিল করা যায় দ্বিতীয়বার দেখলে ভিন্ন অনুভূতি আসে। প্রথমবার আমরা এমন অনেক কিছুই খেয়াল করি না, যেটা পরের বার দেখার সময় দেখতে পাই। ঠিক একই চলচ্চিত্রটি তৃতীয়বার দেখেও তোমার বিস্ময় কাটবে না। মনে হবে, আরেহ এই দৃশ্যটা এত সুন্দর করে সাজিয়েছে, খেয়ালই করিনি!

একটা ছায়াছবির ক্ষেত্রে বারবার দেখে আমাদের এমন অনুভূতি আসে, তবে দৈনন্দিন জীবনের গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপারগুলো নিয়ে ভেবেছ? যেগুলো আমাদের হাত ফসকে যায়!

যেকোনো গুরুত্বপূর্ণ সাক্ষাতের পূর্বে মোবাইলের রেকর্ডারটা অন করে রাখাটা তোমাকে এমন অনেক তথ্যের জোগান দেবে, যেগুলো তুমি প্রথমবারে বুঝতে পারবে না।

এরকম অনেকবার হয়েছে, কেউ তোমাকে কিছু একটা বলেছে, তুমি বুঝতে পারোনি। দ্বিতীয় কিংবা তৃতীয়বারে গিয়ে বিষয়টা ধরতে পেরেছ।

তোমার অফিসের বস তোমায় ফোনে একটা ঠিকানা বললেন। তোমার হাতে খাতা কলম না থাকায় তুমি চাইলেও ওটা প্রথমবারে মুখস্থ করতে পারবে না। এমনকি দ্বিতীয়বারেও না। বস তোমাকে বারবার বলবে আর তুমি বারবার জিজ্ঞেস করবে, এমনটা হবার নয়। তিনি ভেবে বসবেন তুমি তার টাইম নষ্ট করছ। অন্যদিকে তুমি যদি ফোনে রেকর্ডারটা অন করে রাখো, প্রথমবারেই তুমি পুরো অ্যাড্রেসটা পেয়ে যাবে।

'স্যার আমি অ্যাড্রেসটা বুঝতে পেরেছি।' তুমি যখন প্রথমবারেই এভাবে বলবে, তোমার বস তোমার উপরে কী পরিমাণ সন্তুষ্ট হবে বলার অপেক্ষা রাখে না। ভাববে অন্য কেউ হলে ওটা কমপক্ষে দুইবার বলা লাগত, যাক একটা কাজের ছেলে পেয়েছি এত দিনে!

লরা একজন পুষ্টি বিশেষজ্ঞ। ওর আবিষ্কৃত পানীয় গুণগত দিক থেকে ভালো সাড়া ফেলেছে। ওর সাথে আমার বন্ধুত্ব অনেক দিনের। তার এমন সাফল্য আমাকেও প্রচুর সুখানুভূতি দিয়েছে। এই ফাঁকে একদিন ফ্রেড নামের এক ভদ্রলোকের সাথে পরিচয় হয়। ভদ্রলোক মার্কেটের বড় রাঘব বোয়ালদের একজন। যেহেতু লরার ডিপার্টমেন্টটা তাঁর হাতেই আছে, লরার সম্পর্কে তাকে জানালাম। ভদ্রলোক বেশ আগ্রহী হলেন।

যখন লরার হাতে ফ্রেড সাহেবের নাম্বার দিলাম সেও খুব খুশি হলো। ফ্রেড সাহেবকে লরা আমার সামনেই কল দিল। কুশলাদির পর ভদ্রলোক তার পানীয়ের সেম্পল চাইলেন যেটা খুবই স্বাভাবিক ব্যাপার। লরা ভদ্রলোকের ঠিকানাটা জিজ্ঞেস করল। খটকা বাজল ঠিক এই অংশে। ভদ্রলোক ঠিকানা বললেন, লরা ওটা ধরতে পারেনি। তাই সে আবার জিজ্ঞেস করলো, '১২২, নিউইয়র্ক... তারপর যেন কী বললেন?'

এমন সময় বেচারির কলমের কালি গেলো শেষ হয়ে। সে দিগ্‌বিদিক জ্ঞানশূন্য হয়ে আমার হাতের কলমটা ছোঁ মেরে নিয়ে নিল। আবার সে অ্যাড্রেস জিজ্ঞেস করল। ভদ্রলোকের কী হাল হলো জানি না। তবে আমার নিজেরই বিরক্তি ধরে গেল। ফ্রেড একজন সফল ব্যবসায়ী। তার প্রত্যেকটি সেকেন্ড আলাদা করে মূল্যবান। আর লরা তার সাথে ব্যবসায় নামার পূর্বেই শুধুমাত্র ঠিকানা লিখে নিতে এত সময় নিল! নিশ্চিত লরাকে মনে মনে গালিই দিচ্ছেন তিনি!

এরপর অনেকদিন হয়ে গেলেও ভদ্রলোক আর যোগাযোগ করেননি। আমিও কানে ধরলাম, ভবিষ্যতে আর কাউকে ওর সাথে পরিচয় করিয়ে দেওয়ার পূর্বে দশবার ভাববো।
রেকর্ডিং টেকনিকটা হতে পারত ওর সমাধান।

কৌশল ৭০
তাৎক্ষণিক জবাব

গুরুত্বপূর্ণ ফোনকলগুলোকে রেকর্ডিং করে রাখার অভ্যেস করো। প্রতিটি রেকর্ডিং কয়েকবার শুনলেই বুঝতে পারবে, প্রথমবার অনেক গুরুত্বপূর্ণ বিষয় তোমার অগোচরে থেকে গেছে। ফলে তুমি কারো অতিরিক্ত সময় নষ্ট না করে পুরো তথ্য একবারেই আয়ত্ত করে নিলে।

অধ্যায় আট
যেভাবে রাজনীতিবিদদের চর্চিত পদ্ধতি কোনো অনুষ্ঠানে খাটাবে

যেকোনো অনুষ্ঠানকে কেন্দ্র করে রাজনীতিবিদদের ছয়টি নজরতালিকা

কোনো অনুষ্ঠানে নিমন্ত্রণ পেলে আমাদের মাঝে সবার প্রথমে যেই ছবিটা ভেসে ওঠে, তা হলো ভুঁড়িভোজ। কেমন খাবার দাবার হবে, কে কে আসতে পারে, আমার কোন কোন বন্ধু দাওয়াত পেয়েছে, কী পোশাক পরে যাব, এসব সাধারণ প্রশ্নই আমাদের মনের মাঝে উঁকি দিতে থাকে।
অথচ একজন রাজনীতিবিদ, একজন দক্ষ যোগাযোগকারী কিংবা একজন সফল ব্যক্তি এর উল্টোটা চিন্তা করবে। যেকোনো নিমন্ত্রণ গ্রহণের পূর্বে ছয়টা প্রশ্ন তাদের মাথায় ঘুরতে থাকে। সেগুলো হচ্ছে– কে? কখন? কী? কেন? এবং কীভাবে?
এই প্রশ্নের উপরে ভিত্তি করেই তারা জানাবে, তারা ওখানে যাচ্ছে নাকি যাচ্ছে না।

অনুষ্ঠানে কারা কারা উপস্থিত থাকবেন?
একজন নেটওয়ার্কার আগেই হিসেব করে নেয়, ওখানে গেলে আমি কার সাথে পরিচিত হতে পারব? তাঁর সাথে পরিচিত হয়ে আমার ব্যবসায়ের উপকার হবে তো? সামাজিক কাজকর্মে তাঁর সাহায্য পাব তো?

নির্ধারিত অনুষ্ঠানে কে কে আসবেন? এর উত্তর অজানা হলেও সমস্যা নেই। রাজনীতিবিদরা সরাসরি আয়োজককে ফোন দিয়ে জিজ্ঞেস করেন, 'ওখানে আর কে কে আসছেন?'

কে কে আসছেন তার উপরে নির্ভর করছে তিনি যাবেন কি না? পূর্ব পরিচিত কেউ থাকলে আসার পাল্লাটা ভারী হয়ে ওঠে। অথবা এমন কেউ আসবেন, যার সাথে পরিচয় হলে তার ব্যক্তিগত উপকার রয়েছে।

আমার কখন উপস্থিত হওয়া উচিত?

রাজনীতিবিদরা ড্রেসের চেয়েও সময়ের দিকে বেশি মনযোগী থাকেন। ঠিক কখন তারা সভাস্থলে উপস্থিত হবেন এবং কোন সময়টা বের হয়ে হবেন, এটা নির্ধারণ করে তবেই ঘর থেকে বের হন।

অপর দিকে বড় বড় সফল ব্যক্তিদের হিসেবটা একটু ভিন্ন। কী পরিমাণ নতুন মানুষদের সাথে পরিচিত হওয়া যাবে তার উপরে নির্ভর করছে তাদের অনুষ্ঠানে উপস্থিত হওয়া এবং সভাস্থল ত্যাগ করা।

যত সকালে আসা যায় তত নতুন মানুষদের সাথে পরিচিত হওয়ার সম্ভাবনা বাড়ে। সবার আগে গেলে এই সুবিধা, অনুষ্ঠান শুরুর পূর্বেই আশপাশে অনেক মানুষের সাথে চেনাজানা হয়ে যায়। ভিআইপি ব্যক্তিদের সাথে পরিচিত হতে গেলে আগে আসাই বাঞ্ছনীয়। যত দীর্ঘক্ষণ থাকা যায় ততই মঙ্গল।

আমার সাথে কী নিয়ে যাব?

রাজনীতিবিদরা স্বভাবতই অনুষ্ঠানে কী কী খাবেন, এ নিয়ে তটস্থ থাকেন না। তার অনুষ্ঠানে অংশ নেওয়ার পূর্বেই প্রয়োজনীয় দরকারি জিনিস সাথে নিয়ে নেন। অনুষ্ঠানে যদি কর্পোরেট লেভেলের লোকদের সমাগম বেশি থাকে, তবে রাজনৈতিক ব্যক্তিদের পকেট ভর্তি থাকে বিজনেস কার্ড।

অনুষ্ঠানে যদি সামাজিক কর্মকাণ্ডের সাথে জড়িত ব্যক্তিদের আনাগোনা বেশি হয়, তাদের পকেট ভর্তি থাকে নরমাল কার্ড। যার উপরটায় শুধু নাম আর ঠিকানা দেওয়া থাকে।

সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ যে জিনিসটা তারা করেন, সেটা হচ্ছে প্রয়োজনীয় ব্যক্তিবর্গের সাথে পরিচিত হয়ে তাদের নাম্বারটা টুকে নেওয়া।

অনুষ্ঠান আয়োজনের গূঢ় অর্থ কী?

কম্বলের উপর থেকে দেখে ভেতরের অবস্থা বোঝার উপায় নেই। রাজনৈতিক ব্যক্তিরা হন খুবই চতুর। তারা শুধু কম্বলের উপরটা দেখেই সন্তুষ্ট নন, বরং ভেতরে কী থাকতে পারেন তাও তাদের এখতিয়ারের বিষয়।

-একজন বিশিষ্ট ভদ্রলোক তার মেয়ের গ্রাজুয়েশন শেষ উপলক্ষে পার্টির আয়োজন করলেন।

-সদ্য স্ত্রীর সাথে ছাড়াছাড়ি হওয়া এক কর্মকর্তা তার জন্মদিনের আয়োজন করলেন।
-এক ব্যবসায়ী দশ বছর পূর্তি উপলক্ষে সবাইকে ডেকে খাওয়াচ্ছেন।
উপরের প্রত্যেকটা ঘটনা আদতে দেখতে স্বাভাবিক মনে হলেও ওসবের পেছনের গূঢ় অর্থ বোঝার ক্ষমতা একজন রাজনীতিবিদ রাখেন। তিনি জানেন বিশিষ্ট ভদ্রলোক তাঁর মেয়ের গ্রাজুয়েশন উপলক্ষে পার্টির আয়োজন করলেও তাঁর উদ্দেশ্য ভিন্ন। সদ্য পাস করা মেয়েটার চাকরির একটা গতি যদি এই পার্টি থেকেই হয় যায়! কত বড় বড় কর্মকর্তাকে তিনি দাওয়াত করেছেন, গূঢ় অর্থ কিন্তু ওই চাকরি! আবার একজন সদ্য ডিভোর্সপ্রাপ্ত কর্মকর্তা শোকে কাতর না হয়ে নিজের জন্মদিন ধুমধাম করে করছেন। তিনি চাচ্ছেন নিজের একাকী জীবনের অবসান ঘটিয়ে নতুন কারো সাথে জুটি বাঁধতে। হয়ত এই জন্মদিনের পার্টিতেই তিনি কাউকে খুঁজে পাবেন!
ব্যবসায়ী ভদ্রলোক দশ বছর ব্যবসা করেছেন এবং তিনি ভবিষ্যতেও ব্যবসায় টিকে থাকতে চান। আর টিকে থাকতে গেলে পাবলিক রিলেশন বড় ফ্যাক্টর।
একজন চতুর রাজনীতিবিদ সবই বোঝেন, কিন্তু প্রকাশ করে দেন না। তিনি সুযোগ পেলে মেয়েটাকে এমন কারো সাথে পরিচয় করিয়ে দেন, যার থেকে ওর চাকরি লাভের সুযোগ আসতে পারে।
ডিভোর্সপ্রাপ্ত পুরুষটিকে দেখিয়ে কোনো নারীর উদ্দেশ্য করে বলেন, এমন সুদর্শন পুরুষ কেন আরেকটা বিয়ে করছে না?
ব্যবসায়ী ভদ্রলোকের অনুষ্ঠান সম্পর্কে পজেটিভ কিছু কথা রিপোর্টারকে বলেন যাতে তার ব্যবসায়ের সম্মান বাড়ে।
ফলে উক্ত ব্যক্তিকে আয়োজকরা পরবর্তী অনুষ্ঠানের জন্য অগ্রিম সিলেকশন করে রাখেন। এমন উপকারী বন্ধুকে হাতছাড়া করা যায়? যিনি কিনা আসল গূঢ় অর্থ বুঝতে পারেন!

কোন পেশার মানুষজন ওখানে থাকবেন?
একজন ডাক্তার কিংবা একদল ডাক্তার একই সাথে একদল ইঞ্জিনিয়ারদের সাথে মিশে যেতে পারবে। না পারলেও আপস করে নেবে। সেক্ষেত্রে কে আসছে না আসতে তা নিয়ে এত মাথা ঘামায় না।
একজন রাজনীতিবিদ ঠিক উল্টোটা করেন। অনুষ্ঠানে কে কে আসবে সেটা প্রথমেই গুরুত্বপূর্ণ। আর যারা আসবে তাদের ব্যাপারে আয়োজক তাঁর সাথে আলাপ আলোচনা না করলে অনুষ্ঠানে হয়ত তিনি আসবেনই না। কারণ তার কাছে বিষয়টা খুবই গুরুত্ব রাখে যে, সভায় কারা থাকছে?
যদি ডাক্তাররা থাকেন, তবে তিনি ডাক্তারদের সাথে কথা বলার মতো কিছু তথ্য উপাত্ত জোগাড় করে নেবেন।

সমাজ সেবক আসলে, সমাজসেবা নিয়ে তথ্য জোগাড় করে যাবেন। তারা কখনোই প্রিপারেশন ছাড়া যান না।
'কে কে আসছে?' এই প্রশ্ন যেমন তারা অগ্রাধিকার দেন, তেমনই 'তাদের সাথে কীভাবে কথা বলতে হবে।' এটাও সমান গুরুত্ব দিয়ে তবেই অনুশীলন করেন।

আমি কীভাবে অনুষ্ঠান থেকে সুবিধা নিতে পারি?

নতুন মানুষদের সাথে পরিচিত হয়ে শুধুমাত্র বিজনেস কার্ড লেনদেনই শেষ নয় বরং রাজনীতিবিদরা অনুষ্ঠান শেষেও কার্ডগুলো যত্ন করে রাখেন। অবসরে ওগুলো খুলে দেখেন, কার্ডগুলোর ব্যক্তিদের নামগুলো পড়েন। চিন্তা করতে থাকেন, তাকে কি সরাসরি কল করে কথা বলা উচিত? একটা চিঠি পাঠিয়ে স্মরণ করিয়ে দেওয়া যায়? নাকি ইমেইল করা যায়?
হুট করে উক্ত ঠিকানায় উপস্থিত হয়ে দেখা করে ফেলাটাও তাদের কার্যক্রমের ভেতরে পড়ে। কারো সাথে শুধু পরিচিত হলেই শেষ নয়, বরং তাদের সাথে পরবর্তীতে যোগাযোগ করাও তাদের অন্যতম গুণ।

পর্ব ৭১
ভুঁড়িভোজন নাকি পরিচিতি?

কেন মানুষজন এসে পরিচিত হচ্ছে না?

একজন সাধারণ সদস্য পার্টিতে এলে শুরুতেই নিজের পরিচিত কোনো ভিড়ে গিয়ে মিশে পড়েন। তারপর প্লেটে কিছুটা খাবার তুলে অন্যদের সাথে খোশগল্পে মজে উঠেন। আশপাশে চোখ বুলিয়ে তিনি নতুন অনেক মুখ দেখেন। অবচেতন মনে আশাও করেন কেউ একজন তার কাছে এগিয়ে আসবে। কথা বলবে। কিন্তু সেটা অধিকাংশ সময়ই হয় না।
পেছনের দৃশ্য এটা যে উক্ত কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তি যখন দেখেন তুমি খাবার নিয়ে ব্যস্ত, মনে মনে ভাবতে থাকেন, 'ভদ্রলোক খেয়ে শেষ করে নিক। পরে কথা হবে।'
'পরে' সময়টা আর কখনোই আসে না। কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তি নতুন কারো সাথে মিশে যান, ফলশ্রুতিতে পরিচয়টা আর হয়ে ওঠে না।

তুমি কি কখনো কোনো পশুর খামারে ছিলে? কীভাবে ওদের খাওয়ায় দেখেছ? অথবা, তোমার নিজের পোষা প্রাণিকে খাইয়েছ কখনো?
খাওয়ার সময় তুমি যেমন ওটাকে ঘাঁটাও না, খেতে থাকা মানুষকেও তেমন অন্যরা বিরক্ত করে না।
একজন সফল রাজনীতিবিদ পার্টিতে আসার আগেই খেয়ে বের হন। ফলে খাওয়ার সময়টা তার নষ্ট হয় না। নিজের বিজনেস কার্ড দেওয়া নেওয়ায় সর্বোচ্চ সময়

কাটিয়ে দেন। তার দুই হাত ব্যস্ত সময় পার করে, যেখানে অন্যরা খাওয়া দাওয়ার পেছনে সময় নষ্ট করেন।

কৌশল ৭১
ভুঁড়িভোজন নাকি পরিচিতি?

একসাথে ভুঁড়িভোজনও হবে আবার অজস্র মানুষের সংস্পর্শেও আসা যাবে, এটা আশা করাও পাপ।
খাওয়া দাওয়ার উদ্দেশ্যে গেলে খাওয়া দাওয়া, আর নতুন মানুষের সাথে পরিচিত হতে গেলে নতুন মানুষদের পেছনে সময় দিতে হবে। একই সময় দুটো কাজ করা সম্ভব নয়।
এজন্যই রাজনীতিবিদ, সফল ব্যক্তিরা বাসা থেকেই খেয়ে বের হন। অনুষ্ঠানের পুরোটা সময় তারা নতুন মানুষদের সাথে পরিচিত হন। বিসনেস কার্ড দেওয়া নেওয়া করেন। ফলে সময়ের সাথে পাল্লা দিয়ে তাদের পরিচিত লোকদের সংখ্যা গাণিতিক হারে বাড়তে থাকে।

পর্ব ৭২
পুরো রুমে চোখ বুলিয়ে নাও

যেভাবে তোমার প্রবেশের মুহূর্তকে করে তুলবে অবিস্মরণীয়
সুপরিচিত ব্যক্তিদের কোনো অনুষ্ঠানে প্রবেশের মুহূর্তটা খেয়াল করেছ?
তারা হুট করে এসেই ঢুকে যায় না। তারা আলাদা কোনো সুযোগও পেয়ে বসে না।
অথচ তোমার প্রবেশ এবং তাদের প্রবেশের ভেতরে আকাশ পাতাল তফাত!
তারকা খ্যাতি কুড়ানো প্রত্যেকটা ব্যক্তিকে আলাদা করে খেয়াল করো। তারা ব্যক্তিত্বে স্বতন্ত্র হলেও তাদের কোথায় যেন মিল খুঁজে পাওয়া যায়। গুণী মানুষরা কক্ষে প্রবেশ করলেই যেন সব চাঙ্গা হয়ে যায়। একেবারে ফকফক করে সব সতেজ হয়ে ওঠে।
কেউ কেউ বলে থাকেন, এই গুণটি জন্মগতভাবে তারা পেয়েছেন। নয়ত তারা ঢুকতেই সব চাঙ্গা হয়ে ওঠে কেন? কেনইবা সবাই তাকে নিয়ে কথায় মুখরিত হয়? খোঁজ নিলে জানতে পারবে, তা মোটেও সত্য নয়। সমস্ত বড় ব্যক্তিরা একটা কমন সূত্র মেনে চলেন। আর তা হলো, কোথাও প্রবেশের পূর্বে একটু সময়ের জন্য থামা। তারপর গভীরভাবে সবটা পর্যবেক্ষণ করা। ব্যাস! এর বেশি কিছুই নয়।

একজন রাজনৈতিক ব্যক্তিত্বও একই সূত্রটা মেনে চলেন। ঢোকার পূর্ব মুহূর্তে, একটু সময় বিরতি দেন। তাকিয়ে দেখে নেন, ভেতরে কে কোথায় অবস্থান করছে

এবং তারা কী করছে? তাদের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার হচ্ছে, বাছাই করা। কার সাথে শুরুর মোলাকাত করা উচিত, এটাই মনে মনে ভেবে নেন তারা। তার অবস্থানটা পাকাপোক্ত করে নেন।
এভাবে তিন থেকে চারজনের অবস্থান পরিষ্কার করে তবেই তিনি ভেতরে প্রবেশ করেন। এগিয়ে যান কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তির কাছে। যেহেতু সবার অবস্থান জানাই থাকে, ফলে আত্মবিশ্বাস থাকে চওড়া।
মানসিকভাবে সতেজ থাকা একজন সফল ব্যক্তির জন্য অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

কৌশল ৭২
পুরো রুমে চোখ বুলিয়ে নাও

কোনো ভিড়ে প্রবেশের পূর্ব মুহূর্তে খানিক সময়ের জন্য দাঁড়াও। একবারের জন্য সবার দিকে তাকিয়ে তাদের অবস্থান এবং তারা কী করছে, দেখে নাও। তোমার পর্যবেক্ষণ যেন একজন সোয়াত টিমের সদস্যের থেকে কম না হয়। খেয়াল রেখো, কেউ যেন তোমার চোখ এড়িয়ে না যায়। সবার অবস্থান জানার একটাই অর্থ, তুমি আত্মবিশ্বাসে ভরপুর। এবার ঢুকে পড়তে পারো।

পর্ব ৭৩

তুমিই চুজ করো, নয়তবা অন্য কেউ এসে তোমায় চুজ করবে

কোন ব্যক্তিটির সাথে আমার পরিচিত হওয়া উচিত?
অনুষ্ঠানে উপস্থিত ব্যক্তিবর্গের পরিচয় না পেলেও একজন রাজনীতিবিদ তার পথেই থাকেন। তিনি এই মানসিকতা নিয়েই ওখানে প্রবেশ করেন, আমার এখান থেকে ফায়দা নিতে হবে। যেমনটা সফল ব্যক্তিরা ভাবেন 'এখানে আমার জন্য কী আছে?' প্রথমে কার সাথে দেখা করবেন এটা তিনি ওখানে দাঁড়িয়েই নির্ধারণ করে নেন।

হুট করে কারো কাছে ছুটে যাওয়ার চেয়ে নিজের পর্যবেক্ষণ ক্ষমতার ব্যবহার বেশি সাহায্য করবে। এই পার্টিতে কোন মানুষটি খুব স্পেশাল? কার সাথে পরিচিত হলে তোমার লাভ হবে? এগুলো একটা আনুমানিক আন্দাজ করা যায়। অচেনা একজন ব্যক্তির দিকে ফ্যালফ্যাল করে তাকিয়ে থাকাটা অস্বস্তিকর। এই কারণেই আমাদের অধিকাংশ এই স্টেজে এসে আর আগাতে পারে না।
অথচ তুমি যখনই কারো উপর দীর্ঘ সময় নিয়ে পর্যবেক্ষণ করতে থাকবে, খুব সহজে তার ব্যক্তিত্ব ধরে ফেলতে পারবে। তার উপরে মানুষের আগ্রহ, তার আচার ব্যবহার তোমাকে আলাদা করে চিনিয়ে দেবে, এই ব্যক্তি 'সফলদের কেউ একজন।' তার সাথে পরিচিত হওয়া আবশ্যক।
মানুষ তেত্রিশ বছর বসয়ে তার চেহারায় এমন একটা গঠন পায় যা সে এতদিন চেয়ে এসেছে। এটাও তোমায় সাহায্য করবে।

আমি ব্যক্তিগতভাবে একবার এক্সপেরিমেন্ট চালিয়েছি। কয়েকজনকে একটা রুমে ছেড়ে দিয়ে বললাম, যেকোনো চারজনকে তোমরা চুজ করো, যাদের ব্যক্তিত্ব তোমাদের আকৃষ্ট করে।

কেউ তোমাকে চুজ করার পূর্বে তোমারই তাকে চুজ করতে হবে। এতে বোঝা যাবে তোমার পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা ঠিক কতটুকু। আমার চিত্র শিল্পী বন্ধু বব এই কথাটা খুব বলে, 'মানুষের আচার-আচরণ তার ব্যক্তিত্বের পুরোটাই ধারণ করে।'

শুধুমাত্র সুদর্শন মানুষদেরই চুজ করা হবে

অনেকের মাঝে কয়েকজনকে পছন্দ করা খুবই কঠিন কাজ। কিন্তু গভীরভাবে পর্যবেক্ষণ করলে কঠিন কাজটা সহজ হয়। তুমি যখন কারো চেহারায় গভীরভাবে পর্যবেক্ষণ করবে, এমন অনেক গুণ তোমার চোখে আসবে যা পূর্বে তুমি খেয়াল করোনি।

আমার এক বন্ধু লরিং। খাটো, মোটা নাক আর মোটা শরীরের কারণে খুব বেশি মানুষ দ্বারা সে আকর্ষিত হতো না।

সেদিন সে স্টেজে দাঁড়িয়ে কিছু একটা বলছিল। আমি তার দিকে একটু মনযোগ দিয়ে দেখলাম, সে কী বলে? তার কথা বলার ধরন বেশ আকর্ষণীয়, যা আমি আগে খেয়াল করিনি। এরপর লরিং এরপর সাথে আমার বন্ধুত্ব টিকেছিল ১২ বছর, অথচ পূর্বে তাকে আমার ভালো লাগত না।

সবার মাঝেই কোনো না কোনো গুণ রয়েছে। তোমার দৃষ্টিশক্তির উপরে নির্ভর করছে, তুমি সে গুণ খেয়াল করছ কি না? বাহ্যিক সৌন্দর্য আর গুণী মানুষ এক নাও হতে পারে, বিষয়টা স্মরণে রেখো।

তুমিই কাউকে আগেভাগে চুজ করো, কেন না নয়ত এমন কেউ এসে তোমাকে চুজ করবে যাকে তুমি চাও না।

কৌশল ৭৩

তুমিই চুজ করো, নয়তবা অন্য কেউ এসে তোমায় চুজ করবে

আজ থেকে দশ বছর পর তোমার আশপাশে এমন সব অন্তরঙ্গ বন্ধু পাবে, যাদের তুমি এখনো দেখাই পাওনি!

কারণ মানুষের জীবনে কখন কে আসবে তার কোনো ঠিক ঠিকানা নেই। ধরো দশ বছর পর কী ধরনের মানুষদের তুমি আশপাশে চাচ্ছ, তা তুমি এখনই নির্ধারণ করে নিতে চাও। তাহলে বেছে বেছে ওই ক্যাটাগরির মানুষদের সাথে বন্ধুত্ব করতে শুরু করো। মনে রেখো তুমি কাউকে চুজ না করলে অন্য কেউ এসে তোমাকে চুজ করবে। সিদ্ধান্ত তোমার, লাটাই কার হাতে রাখবে না কি?

কোনো একটা পার্টির এক ভদ্রলোককে তোমার পছন্দ হলো, সে এসে তোমার সাথে পরিচিত হবে এই আশায় বসে থাকা বোকামি। বরং তুমিই এগিয়ে যাও, তার সাথে পরিচিত হও। পাছে পরে আর পরিচয়ই হলো না।

সেমিনারে এটা অনেক সোজা, কিন্তু বাস্তব জীবনে?

উপরের অংশটা পড়ে হয়ত খটকা লাগতে পারে আমরা কী সম্বোধন করে ওদের সাথে কথা বলব? আমি তো তাকে চিনিই না।

আমার এক পরিচিত ব্যক্তি, টেড, তাকে আমি জিজ্ঞেস করেছিলাম, 'টেড, তুমি কীভাবে অন্যের সাথে পরিচিত হবে এমন সব মুহূর্তে?'

টেড একটু বেকায়দায় পড়ে গেল। মিনমিন করে বলল, আমি এভাবে বলব, 'হ্যালো, আমি টেড বলছি। তোমার সাথে একটু কথা বলতে চাই।'

টেড এমন বাজে উত্তর দেবে আমি ধারণাও করিনি। টেডের মতো এভাবে বলে নিজের ভ্যালু নষ্ট করার কোনো মানেই হয় না।

তোমাদের জন্য আমি এই অংশটা লিখছি।

তুমি হে জানতে চাইবে, 'হ্যালো, আমি অমুক বলছি। অমুক (অনুষ্ঠান আয়োজক) সম্পর্কে যেন আপনার কী হন?'

এভাবে জিজ্ঞেস করার বড় সুবিধা হলো, সে তোমাকে ভাববে, তুমি হোস্টের কাছের কেউ। অন্তত দূরের কেউ ভাববে না।

'আপনি কি এই এলাকাতেই থাকেন?'

এই প্রশ্নটা যখন কাউকে করবে, সে হ্যাঁ অথবা না তে জবাব দেবে। এরপর তুমি আয়োজকের সাথে তোমার কী সম্পর্ক এই বলে, তার সাথে কথা চালিয়ে যেতে পারবে।

পর্ব ৭৪
হাত উঁচিয়ে ধরো

তোমার শরীরিক ভাষ্য বলে দেবে, কেউ তোমার দিকে আসবে না ভাগবে?

তুমি একটা বাসায় ঢুকেছ, সামনের রুমে সোফাগুলো দেখে আর লোভ সামলাতে পারলে না। সোজা গিয়ে বসে পড়লে। সোফাটা যেন তোমায় ডাকছিল, আসো, বসো আমার উপর!

অথচ এমনও অনেক বাসা রয়েছে যেখানে সোফায় বসতে গেলে নানাবিধ বাধা অতিক্রম করে তবেই বসা লাগে। এই ক্ষেত্রে তোমার নিজের কাছেই বিরক্ত

লাগতে পারে। এই যেমন পাঁচ-ছয়টা চেয়ার ঠেলে জায়গা পার হয়ে গিয়ে সোফায় বসতে হবে, সেক্ষেত্রে বিরক্তি লাগবে না?

মানুষ নিজেও ঠিক সজ্জিত সোফার মতো। কিছু মানুষের বডি ল্যাঙ্গুয়েজ দেখলেই মনে হয় তার সাথে গিয়ে কথা বলি। অপরদিকে যারা লাজুক অথবা নিজেদের গুটিয়ে রাখে, তাদের শারীরিক ভঙ্গিমা যেন বলছে 'আমার থেকে দূরত্ব বজায় রাখো।' আর কেউ যদি একান্ত কথা বলতে চায় তবে নানা পথঘাট ঘুরেই তার সাথে কথা বলতে হয়।

রিপোর্টে বলছে যেসব মানুষ সামাজিক আচার অনুষ্ঠানে নিয়মিত যায়, তাদের শারীরিক ভঙ্গিমাও অনেক বেশি খোলামেলা। তাদের দেখলেই মনে হয় এই বুঝি গিয়ে কথা বলি।

হাতের তালু ও কবজির কারুকাজ

হাতের তালু এবং কবজি আমাদের কথা বলার সময় একটা অবিচ্ছেদ্য অংশ হিসেবে কাজ করে। ব্যক্তির কথার গুরুত্ব তার হাতের নাড়াচাড়া বিশেষ করে হাতের তালু এবং কবজির উপরে নির্ভরশীল।

পোপ যখন হাতের তালু আর কবজি উঁচিয়ে ধরেন, এর অর্থ দাঁড়ায়, 'ভ্রাতৃবৃন্দ, আমাকে আলিঙ্গন করো।'

একজন নিষ্পাপ নিজেকে নির্দোষ দাবি করতে তালু এবং কবজি উঁচিয়ে জানান দেয়, 'টাকাটা কে নিয়েছে আমি জানি না।'

নিজের এমন খোলামেলা প্রদর্শন এক অভিন্নতা নির্দেশ করে, 'আমার লুকোনোর কিছুই নেই।'

অন্যের কাছে নিজেকে গ্রহণযোগ্য করে তুলতে অবশ্যই নিজেকে খোলামেলাভাবে প্রকাশ করতে হবে।

হাতের তালু থুতনিতে ঠেকানো কিংবা পায়ের ভাঁজে লুকিয়ে রাখা নিজের দুর্বলতা প্রকাশ করে। যতক্ষণ না তুমি নিজেকে মেলে ধরছ মানুষ তোমার থেকে দূরেই থাকবে। যে সময়টা তুমি কিছু বলছ, হাত এবং তালু উঁচিয়ে সেটাকে আরো বেশি জোরালো করো।

মেয়েদের ক্ষেত্রে এটা বেশি দেখা যায়, তারা যখনই কারো সাথে কথা বলতে ভালো পায়, হাত এবং তালু উঁচিয়ে কথা বলে, নিজেকে প্রকাশ করে।

কৌশল ৭৪

হাত উঁচিয়ে ধরো

খোলামেলা মানুষদের সবাই পছন্দ করে। যেকোনো ভিড়ের মাঝে হাত পা গুটিয়ে বসে থাকা আর মানুষকে 'আমার থেকে দূরে থাকুন' বলাটা একই অর্থ বহন করে। হাতের তালু এবং কবজি সবসময় খোলামেলা এবং উঁচিয়ে রাখো। যেন দেখে মনে হয় তোমার হাতই তাদের ডাকছে। এমন ব্যক্তিদের নিকট এসে অন্যরাও ভালো পায়। মনে হয়, এই লোকটার সাথে বুঝি কথা বলা যাবে। দেখেই মনে হবে আনন্দদায়ক সময় কাটতে যাচ্ছে।

যারা তোমায় গুরুত্বপূর্ণ ভাবছে , তাদের তোমার কাছে আসার পথ তৈরি করে দাও

ছোট্ট শিকারি প্রাণীরা বড় শিকারি প্রাণীদের থেকে নিজেকে সুরক্ষা দিতে ঝোঁপ ঝাড়ের ভেতরে লুকিয়ে পড়ে। আমাদের চলা ফেরার এই ক্ষেত্রটা ঠিক জঙ্গলের মতোই। লাজুক মানুষ নিজেকে গোপন করে একেবারে পেছনে গিয়ে বসে, পাছে কারো সাথে চোখাচোখি না হয়।

একজন সফল ব্যক্তি পুরোটাই বিপরীতে। বড় শিকারি প্রাণীর মতো তারা ঠিক জঙ্গলের মাঝখান দিয়ে নির্ভয়ে হাঁটে। কারণ তাদের শারীরিক ভাষ্য একটা কথাই বলে 'আমার লুকানোর কিছুই নেই।'

পর্ব ৭৫
অনুসরণ

তাদের নিজেকে পুরনো ছায়াছবির সুপারস্টার ভাবতে সাহায্য করো

পুরনো দিনের সিনামাগুলো আসলেই ভিন্ন ছিল। প্রতিটি সিনামাতেই কোনো না কোনো গল্প ছিল। সাদামাটা গল্প। কিন্তু গল্পের অংশগুলো ঘুরিয়ে ফিরিয়ে এরকম– নায়ক নায়িকার দেখা, তাদের মাঝে প্রেমের রসায়ন এবং অবশেষে বিয়ে। নায়ক এবং নায়িকা ছায়াছবির মুখ্য হিসেবে কাজ করে। তাদের দিনরাত্রিই ঘুরিয়ে ফিরিয়ে দেখানো হয়। অন্যরা মারা গেল না বেঁচে গেল ওটা গুরুত্বপূর্ণ না।

মুভি ইন্ডাস্ট্রিতে ব্যাপক পরিবর্তন এসেছে। এখনকার সিনেমাগুলো ওই গৎবাঁধা রুটিনের বাইরে বেরিয়েছে। কিন্তু আমাদের মন মানসিকতা কি আদৌ অতটা এগিয়েছে?

ব্যক্তি জীবন আজও একেকটা ক্লাসিকাল মুভির হিরো হিরোইনের পার্ট। সেখানে ব্যক্তির, জীবনের সমস্ত কিছুই গুরুত্ব রাখে। সকালের ব্রেকফাস্ট থেকে রাতের দাঁত ব্রাশ করা। আমরা এখনো নিজেকে নিয়েই ভাবতে ভালবাসি। নিজের উপস্থিতি থাকে এমন বিষয় পেলে তবেই অন্তর হেসে ওঠে। আনন্দ পাই।

স্বামী স্ত্রীর উদ্দেশ্যে বলছে, 'তুমি কি সকালের নাস্তা সেরে নিয়েছ?'
ভদ্রমহিলা হেসে জবাব দেন, 'হ্যাঁ। তুমিও খেয়ে নাও। এক কাপ চা বানিয়ে দেবো?'

যতক্ষণ আমরা অন্যের ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র মুহূর্তগুলো এভাবে গুরুত্ব দেবো, অন্যরাও আমাদের ঠিক ততটাই গুরুত্বপূর্ণ অবস্থানে রাখবে। এজন্য অন্যের যেকোনো ছোটোখাটো মুহূর্ত মনে রাখতে পারাটা ভালো গুণ। আর ওটা যদি অন্যের গুরুত্বপূর্ণ কোনো মুহূর্ত মনে রাখা হয়, তবে তো কথাই নেই।
ওসব ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র মুহূর্তকে কীভাবে কাজে লাগাবে, সেই কৌশলই আমরা আলোচনা করতে যাচ্ছি।
এই পদ্ধতির নাম দিয়েছি 'ট্র্যাকিং' বা 'অনুসরণ' পদ্ধতি।

সফল ব্যক্তিরা অন্যের ছোটোখাটো মুহূর্তগুলো মনে রাখার চেষ্টা করেন। তোমার বস তোমায় একদিন বললেন, 'তিনি সময়ের কাজ সময়ে করতেই পছন্দ করেন।' তুমি কোনো একদিন তোমার বসকে তার সময়ানুবর্তিতা নিয়ে প্রশংসা করে ফেলো। তোমার বন্ধুর লাল রঙের প্রতি বিশেষ ঝোঁক আছে। লাল শার্টে তাকে কতটা সুন্দর লাগে এটা অন্য কোনো দিন জানালে তার মতো খুশি আর কয়জন হবে, চিন্তা করেছ?

সুযোগ হাতছাড়া করো না

জনপ্রিয় রাজনৈতিক ব্যক্তিবর্গ অন্যদের জীবনের গুরুত্বপূর্ণ অংশগুলো মনে রাখার পাশাপাশি সাম্প্রতিক কর্মকাণ্ডও বেশ মনে রাখেন।

-হাই স্যাম, তোমার ইউরোপ ভ্রমণ কেমন কাটল?
-জনসন, তোমার ছেলের ফুটবল ম্যাচ যেন কবে?
-জেসিকা, ওইদিন রাতে গাড়ি পেয়েছিলে তো?
অন্যের জীবনের ছোটোবড়ো ঘটনাগুলো মনে রাখার অর্থ এই দাঁড়ায় যে তুমি তাকে যথেষ্ট গুরুত্বপূর্ণ ভাবছ। এর সাথে যখন তার জন্মদিন, বিবাহবার্ষিকী এবং ছোটোবড়ো অর্জনের কোনো কিছু জুড়ে দেবে ওটার মতো দারুণ কিছু হতেই পারে না।
আমার নিজের জীবনের একটা ঘটনা বলার লোভ সামলাতে পারছি না। আমার বান্ধবী লিজার সাথে দেখা হলো প্রায় বছর দুই পরে। আমি কথায় কথায় জানতে চাইলাম, 'তোমার বিড়াল ছাড়া, ম্যানি, এখন কত বড় হয়েছে?'

লিজা মুখে হাত দিয়ে হাসতে থাকল। অবাক হয়ে বলল, 'লেইল, তুমি ম্যানির কথা মনে রেখেছ! হায় ঈশ্বর! ম্যানি এখন অনেক বড় হয়ে গেছে। যা দুষ্টু হয়েছে!'

কৌশল ৭৫
অনুসরণ

আকাশ প্রতিরক্ষা বিভাগের হাতে ছোটো বড় সকল ধরনের উড়ো যানের খবরই থাকে। তারা ওসব তথ্য কাজে লাগিয়ে আকাশ ব্যবস্থা নিয়ন্ত্রণ করে। একইভাবে মানব এন্টেনায় ধরা পড়া সকল তথ্য কাজে লাগানোর দায়িত্ব তোমার।
ছোটো বড় যেকোনো বিষয় যখন তোমার চোখ এড়াবে না, এর একটাই অর্থ– তুমি তার কর্মকাণ্ডগুলো অনুসরণ করছ। অন্য যেকোনো দিন তাকে একবার ওসব নিয়ে কথা বলো, জিজ্ঞেস করো। তোমার শ্রোতা নিজেকে ঠিক পুরোনো দিনের হিরোর মতো কল্পনা করবে। যার প্রতিটি মুহূর্তকে ঘিরে বিশ্বের সবকিছু চলছে।

পর্ব ৭৬
বিজনেস কার্ড সংরক্ষণ

তুমি এটা কীভাবে মনে রাখলে?
সভা সমাবেশে আমার বিচরণ বেশ পুরোনো। ভালো লাগে ওসবে উপস্থিত থাকতে। সেবার এক রাজনৈতিক দলের সভায় নিমন্ত্রণ পেলাম। গিয়ে দেখি, আশপাশে দলীয় নেতাকর্মী আর সমর্থকদের ছড়াছড়ি। আস্তে একপাশে গুটিশুটি মেরে বসে থাকার মেয়ে আমি নই। এদিক সেদিক ঘুরে ফিরে আমার চোখ এক জায়গায় থমকে গেল। এক ভদ্রলোক খুব আন্তরিকতা নিয়ে সবার সাথে কথা বলছেন। এতটুকু স্বাভাবিক। কিন্তু ভদ্রলোক সাক্ষাতের পরপর প্রত্যেকের বিজনেস কার্ড নিচ্ছেন। তিনি বিড়বিড় করে কী জানি বলছেন আর কার্ডের পেছনে লিখছেন।
ঘণ্টাখানেক লুকিয়ে লুকিয়ে দেখার পরে আমার সাথে চোখাচোখি হয়ে গেল। তিনি এগিয়ে এসে চমৎকার একটা হাসি দিলেন। নিজের পরিচয় দিয়েল জো। আমার বিজনেস কার্ডটা চাইলেন এক ফাঁকে। আইসক্রিম আমার প্রিয় খাবার তিনি কথা প্রসঙ্গে জেনে নিলেন। তখনও মাথার ভেতরে প্রশ্নটা ঘুরপাক খাচ্ছেই! কার্ডের পেছনে কী লিখছেন? প্রশ্নটা করতে গিয়েও চেপে গেলাম। নিজেকে একটু সংবরণ করা আরকি!
পরিচয় শেষে আমি অন্যদিকে হাঁটা ধরলাম। ঠিক তাই হলো! আমি চলে গেছি দেখে ভদ্রলোক আমার বিজনেস কার্ডের পেছনে কিছু একটা লিখতে শুরু করলেন।

আমি আবার তার সামনে ফেরত গেলাম। সুন্দর করে হেসে বললাম, 'আমি তো আসল ব্যাপারটাই না জেনে চলে যাচ্ছিলাম। আপনি কী জানি লিখছেন দেখলাম কার্ডের পেছনে।'

ভদ্রলোক মুচকি হাসলেন, 'তাহলে দেখে ফেলেছেন ওটা? এই নিন, নিজেই দেখুন।'

জো আমার দেওয়া কার্ডটা বাড়িয়ে দিল। পেছনের অংশে ছোট্ট করে লেখা 'আইসক্রিম'।

দুজন দুজনের দিকে তাকিয়ে হাসলাম।

তার এমন অদ্ভুত কর্মকাণ্ড আমি হেঁয়ালির সাথেই নিলাম।

এর মাসখানেক বাদে মোবাইলে একটি ম্যাসেজ পেলাম। ম্যাসেজটা পাঠিয়েছে জো নিজেই। জো নির্বাচনে দাঁড়াচ্ছে, ও আমার ভোটটা চায়। শেষ লাইনে লিখা রয়েছে, লেইল, আইসক্রিম খাওয়া কেমন চলছে?

তিনি ওটা এখনও সংগ্রহে রেখেছেন? নিজের মধ্যেই কেমন জানি ভালো লাগা শুরু হলো। তাকে ভোটটা দেওয়াই যায়।

কৌশল ৭৬

বিজনেস কার্ড সংরক্ষণ

কারো সাথে পরিচিত হলে বিজনেস কার্ড দেওয়া নেওয়াটা আজকাল কমন হয়ে গেছে। বিজনেস কার্ডের পেছনে ব্যক্তির ছোটোখাটো কোনো বিষয় লিখে রাখাটা বুদ্ধিদীপ্ত কাজ। ভবিষ্যতে ওই বিষয়টা ধরেই তার সাথে যোগাযোগ করা যায়। খেলাধুলা, খাবার কিংবা তার প্রিয় কোনো কিছু লিখে রাখা যেতে পারে।

পর্ব ৭৭
চোখের ভাষা বিক্রি

চোখ সর্বদা খোলা রাখো, অন্যের না বলা কথাগুলো বুঝে নাও

জিম্মি, আমার এক বন্ধু, সে একাই কোম্পানির যে পরিমাণ বিক্রয় বাড়িয়েছে, বিশ্বাস করার মতো নয়। এমনকি তার সেলস ম্যানেজার পর্যন্ত জানে না, সে কীভাবে এত বিক্রয় বাড়াল। কিন্তু আমি জানি। সে আমাকে পুরোটা খুলে বলেছে। জিম্মি বলেছে, এত বছরের অভিজ্ঞতায় ভর করে সে একটা অভিনব পদ্ধতি আবিষ্কার করেছে। তার বিশেষ সাফল্যমণ্ডিত এই কৌশলকে সে নাম দিয়েছে 'আইবল সেলিং'।

আইবল সেলিং বলতে ডজন ডজন কৌশল মুখস্থ রাখা নয়। এমনও নয় যে তোমার কাস্টমারকে রাজি করাতে তর্ক বিতর্ক করতে হবে।
জিম্মি বলল, ব্যাপারটা খুবই সোজা। নিজের চোখ কান খোলা রাখতে হবে। কাস্টমারের প্রতিক্রিয়া দেখতে হবে। তার কথার পরিপ্রেক্ষিতে কাস্টমার নিজের শারীরিক অঙ্গভঙ্গি কেমন করছে এবং নিজের বিক্রির কৌশল প্রয়োগ করতে হবে কাস্টমারের শারীরিক অঙ্গভঙ্গির উপরে।

জিম্মি যখনই তার সেবা বিক্রির উদ্দেশ্যে মাঠে নামে, সে খুব বেশি মনযোগী হয়, ক্রেতার উসখুস চেহারা, আকস্মিক নাড়াচাড়া, অস্বাভাবিক আচরণ, এসবের প্রতি। এমনকি সে মুখে কী বলছে তাও মনযোগ দেয় না। ও সূক্ষ্ম বিচার বিশ্লেষণ করে দেখে, তার ক্রেতা কী পরিমাণ অবচেতন মনে মাথা নাড়াচ্ছে। সে ক্রেতার হাতের নাড়াচাড়া দেখে, শরীরের ঘোরাফেরা দেখে এমনকি ক্রেতার চেহারায় তার কথার প্রতিক্রিয়া দেখে।
জিম্মি আরো বলল, যখন তার কাস্টমার কোনো কথা বলছে না, এমনকি ক্রেতা তোমার দিকে কঠোরভাবে তাকিয়ে আছে, কোনো মৌখিক কথাই হয়নি ক্রেতার দিক থেকে, ক্রেতা নিজ থেকে মুখে কিছু বলছে না, কিন্তু সে তোমার কথা শুনে, মনে মনে কী ভাবছে তা তার শারীরিক ভঙ্গিমা বলে দিচ্ছে। সে তোমার মনোভাব কতটা ধারণ করছে সেটাও হয়তো মুখে বলবে না।
কোন ধরনের কথা ক্রেতা ভালোভাবে নিচ্ছে, কোন ধরনের কথায় বিরক্তি দেখাচ্ছে, কখন সে কোনো প্রতিক্রিয়া না দেখিয়ে কথা শুনছে এবং কোন ধরনের বিষয় তার মুড খারাপ করে দিচ্ছে এসব যত ভালো বুঝবে তার উপরে তোমার পণ্য বিক্রয় 'হচ্ছে কী হচ্ছে না'– তা নির্ভর করছে।

জিম্মি কাঙ্ক্ষিত ব্যক্তিকে যেভাবে খুঁজে নেয়

জিম্মি দামি লাইটিং সরঞ্জাম বিক্রি করে থাকে। এজন্য প্রায়ই তাকে দশ, বিশ কিংবা এরও অধিক ক্রেতার সামনে দাঁড়িয়ে তার পণ্যকে উপস্থাপন করা লাগে।
সে বলল, 'আইবল সেলিংয়ের সবচেয়ে বড় বাধা হচ্ছে, এটা খুঁজে বের করা যে, ক্রেতাদের মাঝে প্রকৃত ডিসিশন মেকার কে?'
জিম্মি তার এই বাধা অতিক্রম করে কিছুটা অপেশাদারি বাক্য দ্বারা।
'শুভ সকাল। সবাইকে শুভেচ্ছা জানিয়ে শুরু করছি...' এর পরের লাইনেই এমন কোনো অদ্ভুত লাইন জুড়ে দেয়, যা শুনে শ্রোতারা বিভ্রান্ত হয়ে যায়। কেন? কারণ, বিভ্রান্ত মানুষ বুঝতে পারে না, কীভাবে প্রতিক্রিয়া জানানো উচিত। সবাই চোখের অদ্ভুত পলক ফেলতে থাকে। এমন পরিস্থিতি তৈরি করাটাই জিম্মির প্রধান সাফল্য। বিভ্রান্ত এই মানুষগুলো আশপাশে এমন কাউকে খুঁজতে থাকে, যে এই পরিস্থিতি থেকে তাদের বের করে আনবে, যিনি একজন প্রকৃত অর্থে লিডার।

জিম্মি ওখানকার ডিসিশন মেকারকে খুঁজে পেয়ে গেছে। সে এখন আইবল সেলিং টেকনিক ওই ব্যক্তির ওপরেই খাটাবে।

সঠিক সংকেত পেয়ে গেলে এরপর কী করবে?
'কিছু সংকেত তোমাকে বুঝে নিতে হবে।' জিম্মি বলল।
'মানুষজন কাঁধ ঝাঁকাতে থাকে অনীহায়, আঙুল টিপতে থাকে অধৈর্য হয়ে উঠলে, অথবা গলা ছেড়ে দেয় অস্বস্তিতে।' কিন্তু ওখানে ডজন ডজন অবচেতন অঙ্গভঙ্গি পাওয়া যায়, যেগুলো পাওয়ার জন্য আমি এন্টেনা দাঁড় করিয়ে রেখেছি।
উদাহরণস্বরূপ বলতে হচ্ছে, আমি প্রত্যাশিত ব্যক্তির মাথা সোজা নাকি কাত করে রেখেছে, পর্যবেক্ষণ করি। তারা আমার দিকে তাকিয়ে আছে এবং মাথা কিছুটা বাঁকা হয়ে আছে, অর্থাৎ সে বা তারা আমার প্রতি মনযোগী। এইসব মুহূর্তে আমি কথা চালিয়ে যাই।
তাদের মনযোগ যদি অন্যদিকে নিবদ্ধ থাকে, এটা একটা খারাপ সংকেত। আমি তাৎক্ষণিকভাবে সাবজেক্ট চেঞ্জ করে ফেলি। পণ্যের ভিন্ন কোনো সুযোগ সুবিধা নিয়ে কথা বলতে আরম্ভ করি।
জিম্মির পুরো কৌশলটা নির্ভর করে প্রত্যাশিত ব্যক্তি বা ব্যক্তিবর্গের বডি ল্যাঙ্গুয়েজের উপরে। কে তার কথায় কেমন রিঅ্যাক্ট করছে তার উপরে। ক্রেতার প্রতিক্রিয়া অনুকূলে থাকলে কথা বলা চালিয়ে যায় সে। তারা বিরক্ত বোধ করলে ভিন্ন কিছু নিয়ে আলোচনা করে ও। সে নিজের সাবজেক্ট পরিবর্তনে খুবই সচেতন।
তার মতে, 'শারীরিকভাবে খোলামেলা হলেই মনের দিক থেকে অনুসরণ করা যায়।'
উদাহরণস্বরূপ, সে বলল, 'ক্রেতা যদি দুই পা আড়াআড়ি করে উপুড় করে রাখে, তবে তাকে এমন কিছু একটা ধরতে দাও যা নেওয়ার স্বার্থে তাকে পায়ের ভাঁজ ভেঙে উঠতে হবে।'
জিম্মি সবসময় সাথে ব্রিফকেসভর্তি সাজ সরঞ্জাম নিয়ে বের হয়। এটা এসব বাধা, এভাবে অতিক্রম করার দারুণ একটা কৌশল মাত্র।
'তার স্ত্রী সন্তানসহ পারিবারিক ছবি ক্রেতাদের মধ্যকার দম্পতিদের জন্য, তার পোষা কুকুরের ছবি কুকুর প্রেমীদের জন্য, প্রত্নতাত্ত্বিক কোনো বস্তু অ্যান্টিক লাভারদের জন্যে (প্রাচীন জিনিসপত্রে যাদের আগ্রহ বেশি), আর আধুনিক কোনো গেজেট, গেজেট লাভারদের জন্য সুটকেসে ভরে নেয়।'
জিম্মি কাস্টমারের মনের অবস্থা বুঝে তার কথা বলার সময় ঠিক করে নেয়। কাস্টমারকে যতক্ষণ না আড়াআড়ি পা মেলে বসে থাকা থেকে নিভৃত করা যাচ্ছে, ততক্ষণ সে কাস্টমারকে এসব দিয়ে আকৃষ্ট করে, মনযোগী করে নেয়।

আরেকটা গুরুত্বপূর্ণ সংকেত পাওয়া যায় ক্রেতার দিক থেকে। ক্রেতা মাথা নাড়িয়ে সম্মতি জানাতে থাকেন, একেবারে একটা প্লাস্টিকের হাঁসের মতো।

তারা মনে মনে উত্তেজিত হচ্ছে আর বলছে, 'আমি ওটা কিনবই।'

অদক্ষ বিক্রয় কর্মীরা বকবক করেই যেতে থাকেন যতক্ষণ পর্যন্ত না তাদের প্রশিক্ষণের সময়ে শেখা লাইনগুলো শেষ হয়! এমন অনেকে আছে, এত বেশি কথা বলতে থাকেন যে, তারা নিজেরাই নিজেদের বিক্রয় ধ্বংস করেন। আর যখনই ক্রেতা মাথাটা পেছনের দিকে ঝুঁকিয়ে নিচ্ছেন, এর অর্থ একটাই, 'আমি আগ্রহী নই, ফুটো।'

চোখে ভাষা শুধুমাত্র বিক্রয়কর্মীর জন্য নয়

যারা তোমায় ভালোবাসে, মুখে না বললেও তাদের শারীরিক ভাষ্য তোমাকে তা বুঝিয়ে দেয়।

যখন আমার বান্ধবী দেবুরা, টনির সাথে বিয়ে পাকাপাকি করে ফেলল, সবাই বলাবলি করছিল এই সম্পর্ক টিকবে না। যদিও দেবুরা ব্যাপারটা নিয়ে সিরিয়াস। ওর মতে ওদের সম্পর্কটা স্বর্গীয়।

ওদের বিয়ের মাস দুয়েক পূর্বে আমি ওকে জিজ্ঞেস করলাম, 'দেবুরা, তুমি কি সত্যিই মনে করছ, টনি তোমার জন্য পারফেক্ট? যার জন্য তুমি এতদিন ওয়েট করছিলে।'

'অবশ্যই।' সে বলল।

সে তার মাথা ডানে বামে নাড়াতে থাকল। সামনে পেছনে ঝুঁকতে লাগল, 'আমি ওকে পাগলের মতো ভালবাসি।'

সেই স্বর্গীয় বিয়ে আর বাস্তবে রূপ নেয়নি। এর পূর্বেই বিয়ে ভেঙে গেছে। দেবুরার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ যা বলেছে, তার থেকে সম্পূর্ণ বিপরীত কথা ওর মুখ দিয়ে বের হয়েছে।

রাজনীতিবিদ এর মতো, তোমার সামাজিক বক্তব্যগুলোকে নিজের বিক্রয় বাড়ানোর পথ হিসেবে তৈরি করে নাও।

তোমার নিজের কোনো পণ্য না থাকলে, চেষ্টা করো তোমার চিন্তাভাবনাগুলো বিক্রি করার জন্য।

তোমার বক্তব্য শুনে শ্রোতার বিরক্ত আসতেই পারে। তারা অমনযোগী অথবা স্থান ত্যাগ করলেও অবাক হবার কিছু নেই। তোমার শ্রোতা কতটা অহংকারী, তা ভাবা যাবে না। তোমাকেই এর সমাধান বের করতে হবে। কীভাবে শ্রোতাকে আবার বক্তব্য দ্বারা মনযোগী করা যায়, একজন আদর্শ বিক্রেতা ওটাই ভাববে।

কেউ যদি বিরক্তিতে নিজের দৃষ্টি অন্যদিকে ফিরিয়ে নেয়, অন্যদিকে ঘুরে তাকায়, তাকে সময় জনিত প্রশ্নে আবদ্ধ করা যেতে পারে।

'জর্জ, গত সপ্তাহে ফুটবল খেলাটা হলো, এত ভালো খেললে কীভাবে? চমৎকার ছিল ওটা।'

অথবা তাকে নাম ধরেই কোনো ব্যক্তিগত প্রশ্ন করো। এই কৌশলটা মনযোগ ধরতে সবসময়ই কাজে দেয়, 'অরনাল্ড, তোমার হাই স্কুল ফুটবল টিমের কী নাম ছিল যেন?'

এই অংশে আমরা অল্প কিছু প্রতিক্রিয়া নিয়েই আলোচনা করেছি। মূল আলোচ্য বিষয় এটাই, তুমি যে কারো বডি ল্যাঙ্গুয়েজের লক্ষণ দেখেই অনেক কিছু বলে দিতে পারবে।

কৌশল ৭৭
চোখের ভাষা বিক্রি

আমাদের শরীর একটা মানব এন্টেনার মতো। যেটা আমাদের নানা ধরনের অনুভূতি দেয়। কিছু আমাদের রোমাঞ্চিত করে, কিছু আমাদের বিরক্তি দেয়। আবার কিছু আমাদের অত্যন্ত সুখকর অনুভূতি দেয়। এই মানব এন্টেনার সর্বাত্মক ব্যবহার নিশ্চিত করা তোমার কাজ। আশপাশের মানুষের বডি ল্যাঙ্গুয়েজের সংকেতগুলো ধরে তোমার পিচ তৈরি করে নাও।

অধ্যায় ৯
সফলতার ছোট্ট ছোট্ট মণি-মুক্তো

পথের কাঁটা

ছোটোবেলায় প্রতি সপ্তাহে আম্মু আমাকে সিনেমা দেখাতে নিয়ে যেতেন। আজ এতদিন পরে একটা সিনেমার স্মৃতি আমার রাতের ঘুম নষ্ট করে দিল।

থিয়েটারের অন্ধকারে বসে আমি দেখছিলাম, একটা বাঘ তিনটা বাচ্চা জন্ম দিল। ওদের মাঝে একটা শাবক ছিল শারীরিকভাবে পঙ্গু। পেছনের দুই পা জোড়া লাগানো। ওটাকে খুঁড়িয়ে খুঁড়িয়ে চলতে হয় শাবকটার। আমি স্পষ্ট দেখতে পেলাম অন্য বাচ্চাগুলো ওকে একা করে চলে গেল। ক্যামেরায় সামনেই ওদের নিষ্ঠুরতা আমার কোমল হৃদয়ে আঘাত হানল। পরের ব্যাপারটা খুবই নিষ্ঠুর, অমানবিক। অন্য শাবকগুলো ওই দুর্বল শাবকটাকে অত্যাচার করে মেরেই ফেলল!

আমি বসে বসে চিন্তা করতে থাকলাম, ওই সুস্থ শাবকগুলো ঠিক স্কুল জীবনের সেই অল্প কিছু বাচ্চাদের মতো। যারা অন্যদের দুর্বলতা নিয়ে নিষ্ঠুরতার নিদর্শন রাখত।

হাইস্কুলে আমার বেস্ট ফ্রেন্ডের নাম ছিল স্টেলা। স্টেলা দেখতে যেমন চমৎকার, ওর ভেতরটাও ছিল পবিত্র। সবারই কোথাও খুঁত থেকেই যায়। ও স্বাভাবিকভাবে

কথা বলতে পারত না। জড়তা এসে যেত। মনে হতো সে খুবই অস্বাভাবিক। ওর পেছনে অনেকেই এটা নিয়ে ঠাট্টা মশকরা করে বেড়াত, ওকে খেলায় নিত না।

বাচ্চারা এখনো পরিবর্তন হয়নি। যখন আমি কলেজে, তরুণদের মাঝে কথা বলি, আমাদের আলোচনা অনেক মজাদার বিষয় নিয়ে হতে থাকে। সবাই নিজেকে পছন্দের আসনে দাঁড় করাতে মরিয়া হয়ে ওঠে। কেউ কেউ আমাকে এসব বিষয়েও গল্প শোনাতে থাকে, কিছু মেয়ের শারীরিক খুঁত থাকে, একজন চোখ বাঁকিয়ে জানায়। তারা বলে তার এই খুঁতের কারণে অন্য বাচ্চারা তাকে নিয়ে হাসাহাসি করে।
একজন জানাল, একটা ছেলে খুঁড়িয়ে হাঁটে বলে তাকে বেসবল দলে নেওয়া হয়নি। অথচ সে খোঁড়া পায়েও খুব ভালো দৌড়াতে পারে, এমনকি সে অন্য একজন সক্ষম খেলোয়াড়ের সমতুল্য। তার কিছু ক্লাসমেট নিজেদের দলে পঙ্গু কাউকে চায় না।

সময়ের সাথে সাথে বাচ্চারা বড় হয়। তাদের আচার-আচরণ খুব বেশি পরিবর্তন হয় না। বড়রা অন্যদের শারীরিক অক্ষমতা নিয়ে মজা করে না, নিষ্ঠুরতাও দেখায় না। অধিকন্তু তারা অন্যের সামাজিক অক্ষমতার ব্যাপারে কিন্তু অমানবিক হতে পারে। সামাজিক অক্ষমতা মানুষের অভ্যন্তরীণ ব্যাপার যেটা আমাদের অনেকের মাঝেই দেখা যায়। নিজেদের দুর্বলতা সম্পর্কে আমাদের অজ্ঞতা রয়েছে, আমরা যেবন বধির নিজের এই মৌখিক অক্ষমতার উপর! অথচ অন্যদের অক্ষমতা আমাদের চোখ এড়িয়ে যায় না। এক দেখায় ধরে ফেলি।

কতবার আমাদের পরিচিত কেউ নির্বোধের মতো উল্টাপাল্টা কাজ করে গেছে, উল্টাপাল্টা আচরণ করেছে, আমরা কি গুনে দেখেছি? তুমি নিজে কয়বার অন্য কারো নির্বোধের মতো কাজের ব্যাপারগুলো কোথাও লিখে রেখেছিলে? তোমার কি মনে হয়, ওই ব্যক্তি বুঝে শুনে নির্বোধের মতো কাজগুলো করছে? অবশ্যই সে না জেনে করছে। কেউ তাকে বলে দেয়নি সে সুস্থ স্বাভাবিক মানুষদের লাইন ক্রস করে নির্বোধের দলে চলে যাচ্ছে।
এই অংশে আমরা বলে দেবো সে কীভাবে বুদ্ধিমত্তার সাথে এমন সব পরিস্থিতিতে কাজ করবে। তাদের জন্য আমাদের এই শেষ অংশটা অতি জরুরি।

পর্ব ৭৮

দেখেও দেখো না, শুনেও শুনো না

ধুর!... উফস!... ধ্যাত!...

একটা অবিস্মরণীয় ঘটনার প্রতিক্রিয়া আমার চোখ খুলে দিয়েছে। একজন সফল ব্যক্তি এবং একজন নিচের লেভেলের ব্যক্তির মাঝে পার্থক্যটা ঠিক কোথায় বলতে পারবে?

বছর কতক আগে, আমি ক্লায়েন্টের একটা প্রজেক্টের কাজ করছিলাম। আমার সৌভাগ্য ছিল যে, কোম্পানির বড় চারজন কর্মকর্তা আমাকে তাদের সাথে লাঞ্চ করার নিমন্ত্রণ জানাল। তারা আমাকে কোম্পানির অভ্যন্তরীণ সমস্যাগুলোর সাথে পরিচয় করাতে চাইল।

আমরা শহরের প্রাণকেন্দ্রে একটা রেস্টুরেন্টে ঢুকে পড়লাম। একেবারে দুপুরের সময়। চারদিকে কোম্পানির কর্মচারী, কর্মকর্তা এবং শ্রমিকরা ঠাসাঠাসি করে বসে আছে।

প্রতিটি টেবিল বিভিন্ন ক্যাটাগরির কর্পোরেট ব্যক্তিদের দ্বারা ভর্তি হয়ে আছে। উপরের এবং নিচের ম্যানেজমেন্ট লেভেলের লোকেরা কোট টাই এর সাথে শু পরে আছে। আর ওয়ার্কাররা শার্ট পরে আছে। পুরো কক্ষে গুঞ্জনে ভরে গেছে। সবাই খাওয়া দাওয়া আর পানাহার এর পাশাপাশি হাসি তামাশা চলছে।

আমরা প্রবেশদ্বারের শুরুতে একটা টেবিলে বসে কোম্পানির নানাবিধ সমস্যা নিয়ে আলোচনা করতে লাগলাম। কোম্পানির চিফ ফাইন্যান্সিয়াল অফিসার, জনাব উইলসন কোম্পানির আর্থিক খাতের দৃশ্যমান সমস্যাগুলো নিয়ে কথা বলছিল, কিন্তু হঠাৎ ঝনঝন করে কিছু একটা পড়ার শব্দ ভেসে এল। আমার পাঁচ-ছয় ফিট সামনে ওয়েটারের হাত থেকে একটা ট্রে হাত ফসকে পড়ে গেল। ট্রেতে সাজানো নানাবিধ খাবার সমেত ডিসগুলো টাইলসের উপরে ছড়িয়ে ছিটিয়ে রইল। কাচের গ্লাসগুলো ভেঙে টুকরো টুকরো হয়ে গেছে। একটা পাউরুটির টুকরো ঠিক আমাদের টেবিলের নিচে এসে পড়েছে। একেবারে উইলসনের পায়ের নিচে।

সবাই ওয়েটারের দিকে ঘুরে তাকাল। আমরা কিছু উচ্চবাচ্য শুনতে পেলাম। কেউ কেউ 'উফ' বলে চেঁচিয়ে উঠেছে। কয়েকজন ওয়েটারকে বিদ্রুপ করে হাসতে থাকল। একজন মশকরা করে বলল, 'বেচারা! ওর বোধহয় এটাই শেষ লাঞ্চ এই হোটেলের।'

আরেকজন বলল, 'দেখো, গাধাটা কী করেছে!'

উইলসন নিজের কথা থেকে একচুলও বিচ্যুত হলো না। সে আগের মতোই স্বাভাবিকভাবে সমস্যা নিয়ে আলোচনা করতে থাকল। আমার টেবিলের বড় কর্মকর্তাদের কেউই ঘুরেও ওদিকে তাকাল না। এমনকি চোখের পলকও ফেলল

না। সবার চোখ মুখ দেখে মনে হলো কিছুই হয়নি! রেস্টুরেন্ট আবার আগের মতো নীরব হয়ে গেল। শুধু গুঞ্জনের শব্দ ছাড়া আর কিছুই নেই।

কফিতে চুমুক দিতে দিতে কোম্পানির মার্কেটিং ডিরেক্টর মিসেস ডাওসন, কোম্পানির পরিধি বৃদ্ধি নিয়ে আলোচনা করছিলেন। এমন সময়, তিনি হাত নাড়াতে গিয়ে কফির মগটা ফেলে দিলেন। আমি মাত্র বলতে যাচ্ছিলাম, 'ওহ, মিসেস. ডাওসন...'

পরে অবশ্য, নিজেকে সংবরণ করে চুপ রইলাম। আমি রুমাল বের করে দিতে যাব, এর আগে তিনি নিজের রুমাল বের করে টেবিলটা একটু শুকিয়ে নিলেন। এত কিছুর মাঝেও তিনি কথা বলে গেলেন। একটা শব্দও মিস যায়নি!

সবচেয়ে আশ্চর্যের ব্যাপার ছিল, টেবিলের কেউই উপড়ে পড়ে থাকা মগটার দিকে ফিরেও তাকায়নি!

এই কাহিনি আমার ভেতরে এটাই বোধোদয় ঘটাল, বড় ব্যক্তিরা নিজের সহকর্মীদের ভুলগুলো মাফ করে দেন। এমন কী, 'উফ!' শব্দটিও মুখ থেকে বের করেন না। তারা সহকর্মীর ছোটোখাটো ভুল দেখেও দেখেন না, শুনেও শুনেন না।

আমার শোকে অন্তত নীরবতা পালন করো

আমার একটা বন্ধু আছে, আমি যখনই হাঁচি দেই, সে বলে উঠে, 'ওহ, তোমার কি ঠান্ডা লেগেছে?'

আমি যতবারই হোঁচট খাই, সে বলে, 'সাবধানে লেইল!'

সে আমাকে যখনই অফিস টাইমের পরে দেখে, বলে, 'তুমি কি ক্লান্ত?'

এই ছোটোখাটো লক্ষণ তাকে আমার কাছে একজন ব্লাফার বা বাজে বকতে থাকা ব্যক্তি হিসেবে পরিচিত করিয়েছে। যারা গভীরভাবে ভাবতে পারে না, তারা ভাববে, 'আরেহ, সে আমাকে নিয়ে কত্ত চিন্তা করে!'

কিন্তু এসবের পর সঙ্গীর নীরবতা তোমাকে অত্যধিক প্রশান্তি দেবে।

মনে করো, তোমার বন্ধুর সাথে কোথাও খেতে গেছ, সে খেতে বসে একটা ভুল করেছে, সিম্পলি ওটাকে না দেখার ভান করো। কেউ হাঁচি দিচ্ছে, ক্লান্ত, কিংবা হাঁফাচ্ছে, তুমি না দেখার ভান করে এড়িয়ে গেলে সবটাই স্বাভাবিক।

'উফ', 'ধুর', 'আরেহ' এমন শব্দগুলো স্বাভাবিক হলেও কেউই তার শারীরিক দুর্বলতা অন্যের দ্বারা প্রকাশিত দেখতে চায় না।

'আচ্ছা ঠিক আছে।' তুমি বলতে পারো, 'সবটাই মেনে নিলাম। এটা না হয় ছোটোখাটো ভুল, ছোটো ব্যাপার বলে এড়িয়ে গেলাম। এমন বড়ো কোনো বিষয়তো আসতে পারে, যেটা এড়িয়ে যাওয়ার উপায় নেই। যতই না দেখি, ওটা চোখে পড়বেই। তখন কী করব?'

তোমাদের জন্য মিসেস ডাওসনের সেই উদাহরণটাই প্রযোজ্য। এক হাতে রুমাল দিয়ে টেবিলের পানি মুছলেও নিজের আসল কাজ থেকে দূরে যাওয়া যাবে না। যেই কাজটায় ছিলে ওটা যেন মিস না যায়।

কৌশল ৭৮
দেখেও দেখো না, শুনেও শুনো না

ভালো কমিউনিকেটর তাদের বন্ধু, সহযোগী, আগন্তুক এবং প্রিয় ব্যক্তিদের ছোটোখাটো ভুল, ভ্রান্তি, এলোমেলো কথাবার্তা ইত্যাদি বিষয়গুলোকে দেখেও না দেখার ভান করেন।
মানবীয় দোষ ত্রুটি, ভঙ্গুরতা নিয়ে নিয়ে নশ্বর এই দুনিয়ায় সবাই অতিথি। বড় মানুষরা অন্যের ত্রুটি গোপন করে আসল কাজে ব্যস্ত থাকেন।

পর্ব ৭৯
ভরসার কণ্ঠস্বর হও

দয়া করে গল্পটা আবার শুরু করুন
পৌরাণিক জাপানে যদি তুমি কারো জীবন বাঁচাও, এটা তাদের নিজ থেকে অর্পিত দায়িত্ব বনে যায় যে, সে আজীবন তোমার খেদমত করে যাবে।
বর্তমানে যদি তুমি কারো গল্প বলার ফ্লো'টাকে রক্ষা করো, তবে সেই পৌরাণিক যুগের মানুষের কৃতজ্ঞতা গল্পকারের (বক্তার) ভেতরে ফুটে উঠবে। তার ভেতর থেকে অনুভূতির সৃষ্টি হয়, এই ব্যক্তি যেহেতু আমার উপকার করেছে আমিও তার উপকার করব।

এই ব্যাপারটা হরহামেশাই ঘটে, আমাদের কেউ একজন গল্প করছে, ঠিক গল্পের মজাদার অংশটা বলার আগ মুহূর্তে তাকে থেমে যেতে হলো! এমন কিছু একটা ঘটে গেছে যার দরুণ সবার দৃষ্টি অন্যদিকে ছড়িয়ে পড়ল। ধরো, কেউ একজন এসে উপস্থিত হলো, কেউ একজন রাশি রাশি খাবার নিয়ে হাজির হলো তোমাদের সামনে, অথবা একটা বাচ্চা ওয়া ওয়া করে চেঁচিয়ে উঠল! এই সাময়িক প্রতিবন্ধকতা নিয়ে কারো মাঝেই কোনো উৎকণ্ঠা নেই, একজন ছাড়া। তিনি হলেন সেই বক্তা, যিনি খুব গুরুত্বপূর্ণ পার্ট নিয়ে কথা বলতে গিয়েও থেমে গেছেন।

এরপর সবাই অন্য কোনো বিষয়ে মশগুল হয়ে গেল। থেমে যাওয়া বক্তার পয়েন্টটা সবাই ভুলেই গেছে!

অথবা তোমরা সবাই বসার ঘরে বসে আছ। একজন খুব মজার কিছু একটা নিয়ে কথা বলছে। তখনটা পাশের রুমে ছোট্ট জনি কিছু একটা ফেলে দিল, অথবা ধরো বাসার একমাত্র টেলিফোনটা ক্রিং ক্রিং বেজে উঠল। সব শেষে ফের যখন আলোচনা শুরু হলো, সবাই ছোট্ট জনির এমন কাণ্ড-কারখানা নিয়ে কথা বলতে থাকল। ফোনকলের শেষে, ফোনকলকারী ব্যক্তিকে নিয়ে জম্পেশ কথা উঠল, সে কেন বিয়ে করছে না, এটা নিয়েও হুলস্থুল মজা হতে থাকল। কেউই মনে রাখল না খুব মজার একটা টপিক নিয়ে সবাই আলোচনা করছিল। সবাই ভুলে গেলেও একজন কিছুইতেই বিষয়টা ভুলতে পারেনি, আমি গল্পকারের কথা বলছিলাম। বেচারা!

অধিকাংশ গল্পকার (বক্তা) খুবই অধৈর্য হয়ে ওঠেন নিজের গল্পের বাকি অংশটা উপস্থাপন করতে। কেউ কেউ টেনে অংশটা এভাবে শুরু করে, 'হ্যাঁ, আমি যেটা বলছিলাম...'
কিন্তু অনেক গল্পকারই আর সেটা শুরু করতে পারেন না। সারাটা দিন ওটাই কেমন যেন মাথার ভেতরে চিপকে থাকে, ইশ গল্পটা শেষ করতে পারলাম না। সেই মুহূর্তে তুমি যদি ওখানে থাকো, গল্পকারকে সাহায্য করতে পার, তার গল্প বলাটা শুরু করতে। তাইতো এই টেকনিকের নাম দিয়েছি 'ভরসার কণ্ঠস্বর হও।' কীভাবে তাকে সাহায্য করবে, তাই তো ভাবছ?
এভাবে বলতে পারো, 'আপনি যেন কী বলছিলেন?'
দেখতে পাবে সবাই আবার গল্পকারের দিকে ফিরে তাকিয়েছে।
গল্পকারের চোখে তোমার জন্য কৃতজ্ঞতার ফুটে উঠেছে। ঠিক যেখানটায় সে আটকে গেছিল, সেখান থেকে বলার সুযোগটা লুফে নিচ্ছে। আবার সবার আকর্ষণের কেন্দ্রে চলে এসেছে গল্পকার। অন্য সবাইও তোমার প্রতি খুশি থাকবে, তোমার কারণেই আবার পরিস্থিতি আগের মতো হয়ে গেছে।
যার গল্পটা পুনরায় শুরু হয়েছে, এমনটা হতেই পারে সে ভবিষ্যতে তোমায় কোনো কাজে সাহায্য করতে পারেন, তোমার সাথে ভালো বন্ধুত্ব দেখাতে পারেন এমনকি তোমার কোনো পণ্য থাকলে কিনেও নিতে পারেন।

কৌশল ৭৯
ভরসার কণ্ঠস্বর হও

যখনই কারো গল্পের মধ্যখানে থামতে হয়, ওই বাধাটাকে তুমিই সরিয়ে দাও। তাকে পুনরায় বলার সুযোগ করে দাও। 'আপনি যেন কী বলছিলেন?'

আর যদি তার গল্পটা মনে থাকে, ওটা উল্লেখ করেই বলো, 'এই ঘটনার পর কী হয়েছিল?'

পর্ব ৮০

তাকে জানিয়ে দাও 'ওখানে তার জন্য কী আছে'

দেখো, এখানে আমার জন্য কী আছে, আর এই দেখো, এখানে তোমার জন্য কী আছে

জ্ঞানী বিজনেসম্যানরা এটা জানেন, সবকিছু ঘুরে ফিরে এক প্রশ্নে গিয়ে থামে, 'এখানে আমার জন্য কী আছে?'

যখনই কেউ কিছু বলে, তাদের তাৎক্ষণিক প্রতিক্রিয়া এটাই দেখা যায়, 'এখানে আমার জন্য কী আছে?'

সাধারণ বিক্রয়কর্মীরা টেকনিকটা কট্টরভাবে সমর্থন করেন। এজন্য তারা সবার আগে ক্রেতার সুযোগ সুবিধাগুলো বিশেষভাবে ফুটিয়ে তোলেন যাতে করে ক্রেতা বুঝতে পারে, 'এখানে তাদের জন্য কী রয়েছে।'

তবে ব্যতিক্রম দেখা যায় বড় বিক্রয় কর্মীদের ক্ষেত্রে। তারা শুধুমাত্র ক্রেতার সুযোগ সুবিধা নিয়েই আলোচনা করে না, বরং এই প্রোডাক্ট কিনলে তাদের নিজেদের কী কী লাভ হবে, তাও তুলে ধরেন।

আমি একবার একটা প্রতিষ্ঠানের পক্ষ থেকে মধ্যাহ্নভোজের নিমন্ত্রণ পেলাম। প্রতিষ্ঠানের মার্কেটিং হেড জনাব স্যাম এর সাথে শলা পরামর্শ করার আগ্রহ আমার মাঝে জন্ম নিল। ভাবলাম নিজের বিজনেস নিয়ে জনাব স্যামের সান্নিধ্য পাওয়ার এটাই সুযোগ। আমি আমার উদ্দেশ্য সম্পর্কে তাকে জানালাম, এবং মজার ছলে জিজ্ঞেস করলাম, তার সময় হবে কি না আমার সাথে বসে ডিনার করার, ঠিক অন্য কোনো দিন?

আমার নিমন্ত্রণের পেছনের লুকায়িত সত্য এটাই যে, 'স্যাম আমার তোমার সাথে দরকারি কিছু কথা হবে। পুরোটাই আমার লাভ। শুধুমাত্র যেটা খেতে পাবে ওটা তোমার লাভ।'

আমাদের পরবর্তী সাক্ষাৎ আরো মধুর করতে আমি বললাম, 'স্যাম, টাইম এবং রেস্টুরেন্ট তুমি চুজ করো। আমি যথা সময়ে উপস্থিত হয়ে যাব।'

স্যামের পছন্দ করা দিনে আমি উপস্থিত হলাম। রেস্টুরেন্টটা ঠিক টাউনের মধ্যখানে অবস্থিত। আমার পাক্কা পঁয়তাল্লিশ মিনিট লেগেছে পৌঁছাতে। রেস্টুরেন্টে ঢুকে আমি তব্দা খেয়ে গেলাম! আশপাশের সবগুলো টেবিল মানুষে ভর্তি! সবার

মধ্যখানে স্যাম বসে আছে, সে আমায় দেখে একটা সুন্দর হাসি উপহার দিল। অবশ্যই, এটা এমন একটা পরিবেশ যেখানে আমি স্যামের সাথে শলা পরামর্শ করতে পারি না! চারদিকে এত এত মানুষ আর শব্দের মাঝে নিজেদের প্রাইভেসি থাকবে না। যতটা এগিয়ে গেছি, পেছনে যাওয়ার সুযোগ নেই। স্যামও আমায় দেখে ফেলেছে। মনে হচ্ছে ফেঁসেই গেছি!

মধ্যাহ্নভোজের আগ পর্যন্ত আমি বুঝে উঠতে পারিনি আশপাশে এতগুলা মানুষ কেন? এটা ছিল স্যামের একটা চতুরতা। সে তার প্রতিষ্ঠানের কর্মীদের এখানে উপস্থিত করেছে তাদের প্রত্যেকের কাজ সম্পর্কে উপস্থাপন করার জন্য। এর ফাঁকে আমার কাছ থেকে যদি কোনো পরামর্শ পাওয়া যায়!

স্যাম আমায় ফোনে সরাসরি বললেই পারত, 'লেইল, রেস্টুরেন্টে আমাদের কোম্পানির কিছু কর্মীও থাকবে। আমি এর মাঝে আমাদের মিটিং আয়োজন করতে চাচ্ছিলাম। আমি তোমার বিজনেস রিলেটেড প্রশ্নগুলোর জবাব ওখানেই দেবো। তোমার কি আপত্তি আছে আমাদের সাথে জয়েন করতে? নাকি আমি অন্য কোনোদিন ঠিক করে নেব, যেখানে আরো বেশি প্রাইভেসি থাকবে?'

এভাবে বললে, আমি স্বাভাবিকভাবেই ওখানে যেতে রাজি হতাম এবং স্যামের গ্রুপের জন্য আমার ফ্রি বক্তব্য দিয়ে আসতাম। বদলে আমরা কেউই প্রকাশ করিনি, 'এখানে আমার জন্য কী আছে?' ফলত আমাদের দুজনেরই ক্ষতি হলো। আমার পুরো অর্ধদিবস নষ্ট হলো, আর তার ধূর্ততার খাতিরে সে তার গ্রুপের জন্য আমার ফ্রি বক্তব্যটা মিস করল।

তথ্য গোপন করে সুযোগটা হাতছাড়া করো না

সফল ব্যক্তিরা অন্যের কাছে তথ্য গোপন করেন না। অন্যের কাছ থেকে কোনো সুবিধা আদায় করে নিতে অবশ্যই সবটা তার সামনে উপস্থাপন করেন। অনেক মানুষ আছেন, যারা অন্যের কাছ কোনো সুবিধা নিতে গেলে নিজের লাভ তাদের কাছে তুলে ধরতে লজ্জা পান। অথবা ওই কাজটা তার জন্য কতটা দরকারি তা না বলেই কাজটা বুঝে নিতে চান।

আমার এক বন্ধু স্টিফেন একবার আমার কাছে জানাতে চাইল, আমার পরিচিত কোনো গানের দল রয়েছে কি না? আমি সহজ স্বাভাবিক জবাব দিলাম, 'না, নেই।' কিন্তু সে ওটা ওখানেই শেষ না করে আবার বলল, 'লেইল, আমার জানা মতে তুমি জাহাজে একটা গানের দলের সাথে কাজ করেছিলে?'

আমি তাকে বললাম, 'হ্যাঁ, করেছিলাম। কিন্তু সেটাতো অনেকদিন আগের কথা। দীর্ঘদিন আমি ওদের সাথে যোগাযোগ রাখিনি। ওদের কোনো খোঁজ আমার কাছে নেই।'

আমার ধারণা ছিল স্টিফেন আর কথা বাড়াবে না। কিন্তু সে নাছোড়বান্দার মতো লেগেই রইল। ওর কর্মকাণ্ডে আমার বিরক্তি এসে গেল।

অবশেষে আমি সোজাসাপ্টা জানতে চাইলাম, 'গানের দল খোঁজার এই কাজে তোমার বস কে? কাকে দায়িত্ব দেওয়া হয়েছে?'

সে মাথা নাড়িয়ে বলল, 'দায়িত্ব আমাকে দেওয়া হয়েছে। আমিই ইনচার্জ এই কাজের।'

'স্টিফেন, তুমি ব্যাপারটা আগে কেন বলোনি দায়িত্বটা তোমাকে দেওয়া হয়েছে? আমাকে কিছুটা সময় দাও। দেখি আমি কোনো গানের দল খুঁজে পাই কি না।'

আমি আমার বন্ধুর উপকার করতে পেরে খুশি ছিলাম। অন্তত আমার কারণে যদি তার একটু উপকার হয়! অন্যদিকে স্টিফেন আমার কাছ থেকে তথ্য গোপন করে সাহায্য পাওয়ার পথটাই খোয়াচ্ছিল! এই কাজটা তার জন্য কতটা দরকারি, আমায় জানালেই হতো। অথচ সে খুবই নরমালভাবে একটা গানের দল খুঁজছিল!

যখন কারো কাছে কোনো সাহায্য আশা করবে, তাকে অবশ্যই এটা জানাবে, এই কাজটা তোমার জন্য কতটা গুরুত্ব রাখে। তোমার গুরুত্বপূর্ণ একটা কাজে অবশ্যই সে তার সর্বোচ্চ চেষ্টা করবে।

কৌশল ৮০

তাকে জানিয়ে দাও 'ওখানে তার জন্য কী আছে'

যখনই তুমি কারো কাছে একটা মিটিং আয়োজনের অনুমতি চাইবে, অথবা অন্য কোনো সাহায্য চাইবে, তাকে সবটা খুলে বলো। এই কাজটা হলে তোমার কতটুকু লাভ হবে তাও তুলে ধরো। ওখানে সে কী লাভ পাবে, এটা বলতে ভুলো না।

তথ্য গোপন করে কারো থেকে কোনো সুবিধা নিতে গেলে একটা অসুবিধা এসেই যাবে, যেকোনোভাবে তোমার উদ্দেশ্য ফাঁস হয়ে গেলে সে তোমায় একটা চতুর শেয়াল ছাড়া আর কিছুই ভাববে না। সুতরাং সবটাই খুলে বলো, তোমার সাহায্য পাওয়ার সম্ভাবনা বাড়বে।

পর্ব ৮১

তাদেরকে কাজটা করার জন্য উপযুক্ত সময় দাও

ফলাফল জানার জন্য অন্তত একদিন ধৈর্য ধরে অপেক্ষা করা বাঞ্ছনীয়

মিসেস সুসান ইভান্স আমার সেবাগ্রহীতাদের মাঝে অন্যতম, যিনি একটা বড় রিয়েল এস্টেট ফার্মের কর্ণধার। একদা তার অফিসে বসে ছিলাম, তার আসন্ন একটা প্রজেক্ট নিয়ে আলোচনা চলছিল, হঠাৎ তার সেক্রেটারি এসে উপস্থিত। আমরা দুজনই তার দিকে ফিরে তাকালাম।

সেক্রেটারি গুনগুন করে বলল, 'অসময়ে আসার জন্য দুঃখিত মিসেস ইভান্স। আপনার শ্যালক হ্যারি ফোন কলে অপেক্ষা করছে, আপনার কি সময় হবে? নাকি মানা করে দেবো?'

'অবশ্যই সময় হবে।' তিনি হেসে উঠলেন, 'ফোনটা আমায় দাও।'

মিসেস ইভান্স আমার কাছে ক্ষমা চেয়ে নিলেন আকস্মিক অসুবিধার জন্য। তিনি ফোনে কথা বলা শুরু করতেই আমি রুম থেকে বেরিয়ে তাকে তার গোপনীয়তা রক্ষার সুযোগ করে দিলাম।

কিছুক্ষণ পর যখন কক্ষে প্রবেশ করেছি, মিসেস ইভান্স তখন ফোন রেখে দেবার মুহূর্তে আছেন, ফোন রাখার পূর্বে বললেন, 'হ্যাঁ, অবশ্যই। ওকে বলবে আমাকে কল করতে। হ্যাঁ, ঠিক আছে, রাখছি।'

তিনি আমাকে জানালেন, 'ফোনকলটা আমার শ্যালকের কাছ থেকে এসেছে। ওর এক চাচাতো ভাই একটা গ্যাস কোম্পানিতে চাকরি করছে। কিন্তু তার নাকি গ্যাস কোম্পানিতে ভালো লাগছে না। ওর আগ্রহ রিয়েল এস্টেট সেক্টরে ক্যারিয়ার গড়ার।'

তিনি একটু চুপ থেকে আবার বললেন, 'ওর চাচাতো ভাইকে বলেছি কল করতে, দেখি ওকে কোনো সুযোগ করে দিতে পারি কি না।'

এটা বোঝা যাচ্ছে যে তিনি নিজের শ্যালককে উপকার করতে পেরে কিছুটা খুশি আছেন।

আমরা পুনরায় আমাদের আলোচনা শুরু করলাম, যেখানটায় শেষ হয়েছিল।

তিন থেকে চার মিনিট বাদে সেক্রেটারি আবার এসে হাজির। মিনমিন করে বলল, 'সনি লাকার বলে কেউ একজন ফোনকল লাইনে আছেন, সে বলছে সে আপনার শ্যালকের চাচাতো ভাই। আপনি সম্ভবত তাকে কল করতে বলেছেন।'

ভদ্রমহিলা আবার উঠে গেলেন। তার মুখের বিরক্তি দেখে মনে হলো, তিনি মনেমনে এটাই ভাবছেন, 'আমার অতি উদ্বিগ্ন শ্যালকের আর তর সইল না, সে সবকিছু এখনই করে ফেলতে চাইছে!'

আমরা দুজনই বুঝে গেছি কী হচ্ছে এখানে। মিসেস ইভান্সের শ্যালক হ্যারি, তার কাজিন সনিকে সাথে সাথে এমন হট একটা নিউজ দেওয়ার তর তার সইল না। যেন এই নিউজটা এখনই তার চাচাতো ভাইকে না জানালে তার জীবন অন্ধকারে নিমজ্জিত হয়ে যাবে!

সত্য অথবা মিথ্যা যাই হোক, একটা সত্য এখানে স্পষ্ট যে, ছোট্ট চাচাতো ভাই সনি খুবই অপরিপক্কতার পরিচয় দিয়েছে। বড় বড় ব্যক্তিরা সব সময় এই কথাটা মেনে চলেন, 'হুট করে কোথাও নিজেকে সংযুক্ত করা উচিত নয়, যেখানে একজন অলরেডি তোমায় সাহায্য করার জন্য চেষ্টা করছে।'

সাহায্য করতে চাওয়া ব্যক্তিকে সময় দেওয়া উচিত কাজটা সুন্দরভাবে করে দেওয়ার জন্য, অন্তত তাকে কাজটা শুরু করা পর্যন্ত সময় দেওয়া অনিবার্য।

তার শ্যালক এবং শ্যালকের চাচতো ভাই সনি, উভয়ই মিসেস ইভান্সের চোখে অপরিপক্ব প্রমাণিত হলো। সময় জ্ঞানহীন এমন কর্মচারী অন্তত একটা কোম্পানির কর্ণধার নিজের কোম্পানিতে চাইবেন না।

হ্যারির উচিত ছিল, অন্তত একদিন অপেক্ষা করে তারপর নিউজটা তার ছোট্ট চাচাতো ভাই সনিকে জানানোর। একজন বড় রিয়েল এস্টেটের কর্ণধারের অনেক ধরনের কাজ থাকতে পারে। সনির অন্তত তার চাচাতো ভাইকে জিজ্ঞেস করা উচিত ছিল, 'ভাইয়া কখন আমি মিসেস ইভান্সের সাথে কথা বলতে পারি? অথবা তার কোন ফ্রি স্লটটিতে আমি ফোন দিতে পারি?'

অনেক সময় দ্রুত যোগাযোগ ভালো ফলাফল এনে দেয়। কিন্তু এমন কাউকে এত দ্রুত ফোন দেওয়া উচিত নয়, যিনি তোমার একটা উপকার করে দিতে আগ্রহী।

এই পুরো ব্যাপারটা দেখে আমি অন্তত এটা হলফ করে বলে দিতে পারি, সনির চাকরিটা হচ্ছে না। এত বড় একজন মানুষ, অন্তত সনির মতো সময়জ্ঞানহীন কাউকে চাকরি দেবেন না। তাঁর রিয়েল এস্টেটের কত বড় বড় ক্লায়েন্ট রয়েছে, তাদের কারো সাথেও সে এমনটা ঘটাতে পারে। আর এতে কোনো ক্লায়েন্ট হাত ফসকে গেলে পুরোটাই মিসেস ইভান্সের লস।

কৌশল ৮১

তাদেরকে কাজটা করার জন্য উপযুক্ত সময় দাও

যখন কেউ তোমার কোনো উপকার করতে রাজি হয়, তাকে অন্তত ততটুকু সময় তোমার দেওয়া উচিত, যতটুকু সময় পেলে তিনি নিজ থেকে কাজটা সম্পন্ন করে তোমায় জানাতে পারেন। আর খুব বেশি জরুরি হলে তোমার উচিত সময়-জ্ঞান খরচ করে তার সাথে যোগাযোগ করা।

কতটুকু সময় তাকে দেওয়া উচিত?

অন্তত চব্বিশ ঘণ্টা তো দেওয়াই লাগে!

পর্ব ৮২
ইট ছুড়লে পাটকেল খেতে হয়

আমি কাজটা বন্ধুত্বের খাতিরে করেছি

একদা আমার ভালো জানাশোনা এক বন্ধু তানিয়া, যে লস এঞ্জেলসে একটা স্বনামধন্য কোম্পানিতে কাজ করে, তার স্মরণাপন্ন হতে হলো। আমার তৎকালীন প্রজেক্টের জন্য একজন সেলিব্রেটি ব্যক্তিত্বের খুবই প্রয়োজন ছিল। তানিয়ার নামটাই সবার আগে মনে এল। ওর সাথে অনেক তারকা ব্যক্তিত্বের যোগাযোগ রয়েছে। মনে হলো ও চাইলে আমায় সাহায্য করতে পারে।

তানিয়া অল্প কিছুক্ষণের ভেতরেই আমার সামনে কয়েকজনের নাম সাজেশন দিল। ওদের যে কাউকেই সে ম্যানেজ করে দিতে পারবে। নামগুলো দেখে আমিও খুশি হলাম। আমার প্রজেক্টটা এগিয়ে নিতে আর কোনো বাধা রইল না। ভেতর থেকে আমি খুবই খুশি ছিলাম তার উপর। তার জন্য কৃতজ্ঞতাবোধ জেগে উঠল।

তানিয়াকে ফোন করে অনেকগুলো থ্যাংকস দিলাম। তারপর বললাম, 'তোমার উপকার আমি মনে রাখব তানিয়া।'

তানিয়া জবাবে বলল, 'ধন্যবাদ। অন্য কোনো সময় আমার কোনো সাহায্য দরকার হলে করে দিও, তাতেই চলবে।'

'অবশ্যই। আমি করব।' আমি জবাবে বললাম।

ফোনটা রেখে বিছানায় বসে পড়লাম। ভেতরটা রাগে ফেটে যাচ্ছে! তানিয়া স্মরণ করিয়ে দিয়েছে, এই সাহায্যটা ফ্রেন্ড হিসেবে সাহায্য নয়। এই সাহায্যের বিপরীতে সেও যেকোনোভাবে সাহায্য রিটার্ন চায়।

এর দুই দিন পরই তানিয়া জানাল, সে দুই তিন মাসের ভেতরে নিউইয়র্ক আসছে। তখন কি আমি তার থাকার ব্যবস্থা করে দিতে পারি কি না?

আমি স্বাভাবিকভাবেই করতাম। কিন্তু এমন বাজেভাবে এবং এত দ্রুত কেউ কারো কাজের 'বিনিময়' চায়, সেটা তানিয়াকে না দেখলে জানা হতো না। অর্থাৎ আমাকে বিনিময় দেওয়ার জন্য তার থাকা খাওয়ার ব্যবস্থা করে দিতে হবে। যখন কেউ তোমার উপকার করবে, তোমার উচিত উপকারের কথাটা হাতির মতো স্মৃতিতে জমা করে রেখে দেওয়া। সচেতনভাবেই তুমি চাইবে যে তার কোনো উপকার যেন তোমার দ্বারা অদূর ভবিষ্যতে হয়। এমনকি তুমি যদি বিনিময়ে তার থেকে কোনো সুবিধা নিতে চাও, তাও তাকে মুখ ফুটে বলা উচিত নয় যে, তুমি বিনিময় চাচ্ছ। তানিয়া যদি বছর খানেক বাদেও কল দিয়ে সাহায্য চাইত, আমি অবশ্যই মনে রাখতাম, যে সে আমার অনেক বড় উপকার করেছে। তার প্রতি আমি কৃতজ্ঞ।

অপর দিক থেকে দেখলে আমি খুশিই ছিলাম। কারণ তানিয়াকে এত দ্রুত তার 'বিনিময়' দিয়ে দিতে পারছি বলে। সে বিনিময় না চেয়ে এমনিতে বললেই ব্যাপারটা সুন্দর হতো। পুরো বিনিময়ের বিষয়টা পেছনে ঢেকে থাকত।

যখন কেউ তোমাদের উপকার করবে, তাদের প্রতি তোমাদের ভেতরটায় এমনিতেই কৃতজ্ঞতায় ভরে উঠবে। সপ্তাহের মধ্যেই তার কাছ থেকে কোনো সুবিধা চেয়ে নিতে যেও না। পৌরাণিক কাহিনির মতো তাদের অনুভব করার সুযোগ করে দাও যে, তুমি তাকে সাহায্য করেছ কোনো বিনময়ের আশায় নয়। বরং তুমি সাহায্য করেছ তোমার এক বন্ধুকে। যখন তারা এটা অনুভব করবে যে, তুমি বিনিময় চাওনি, তাদের ভেতরটা তোমার প্রতি কৃতজ্ঞতায় ভরে যাবে। ভবিষ্যতে তার থেকে যেকোনো সাহায্য তুমি সবার আগে পেয়ে যাবে।

কৌশল ৮২
ইট ছুড়লে পাটকেল খেতে হয়

মানুষ যখন কাউকে সাহায্য করে, এটা সত্য যে সাহায্য নেওয়া ব্যক্তি তার প্রতি কৃতজ্ঞ থাকে। তারাও চেষ্টা করে, কোনোভাবে তোমার উপকার শোধ করার। তুমি কারো উপকার করেছ? তাহলে কিছুদিন অন্তত অপেক্ষা করো, সাথে সাথে তার থেকে কোনো সাহায্য আশা করো না। তাদেরকে এটা উপলব্ধি করাও যে তুমি বন্ধুত্বের খাতিরে করেছ সবটা। 'দেওয়া = নেওয়া' সূত্রটা সবখানে খাটাতে যেও না।

পর্ব ৮৩
পার্টি খোশগল্পের জন্য

প্রথম নিরাপদ স্থান (মোট ৩টি নিরপদ স্থান রয়েছে)
প্রাচীনকালে পুলিশ যখন চোরেদের পিছু নিত, চোরেরা দ্রুত আশপাশে মন্দিরে ঢুকে পড়ত। আর একবার মন্দিরের বেদি পর্যন্ত পৌছে গেলে পুলিশের আর সাধ্য ছিল না ওদের গ্রেফতার করার। কারণ কথিত আছে, বেদি থেকে কাউকে গ্রেফতার করার ইখতিয়ার নেই। পুলিশের হাতে একটাই পথ বাকি থাকত, আর তা হলো, চোরেদের বের হবার অপেক্ষা করা।
যখন নেকড়ের দল বুনো খরগোশকে তাড়া করে, খরগোশ এক ছুটে কোনো একটা গর্তে লুকিয়ে পড়ে। খরগোশ জানে, নেকড়েরা গর্ত সমেত ওকে গিলে খেতে পারবে না। সুতরাং যতক্ষণ সে ভেতরে আছে, নিরাপদেই আছে।

তেমনিভাবে মানব সমাজে এমন কিছু নিরাপদ আশ্রয় সবারই রয়েছে, যেখানে সবাই নিজেকে নিরাপদ মনে করেন। যদিও এটা সচরাচর কেউ মুখ ফুটে বলে না, তবুও এটাই সত্য যে, এসব আশ্রয় ঠিক প্রাচীন সময়ের মন্দিরের বেদির মতোই নিরাপদ। কিছু সময় এবং স্থান রয়েছে, যেখানে সবচেয়ে ধূর্ত এবং সবচেয়ে শক্তিশালী পশুটিও আক্রমণ করে না।

আমার বান্ধবী ক্রিস্টিন, একটা বিজ্ঞাপন সংস্থার প্রেসিডেন্ট হিসেবে কর্মরত। সে আমাকে প্রতিবছরই তাদের কোম্পানির ক্রিসমাস পার্টিতে নিমন্ত্রণ করে। এক বছর সে আমাকে জোরাজুরি করতে লাগল, যে করেই হোক আমাকে তার ক্রিসমাস প্রোগ্রামে আসতেই হবে। আমিও তাকে না করার কোনো উপায় পেলাম না।

নির্ধারিত অনুষ্ঠানে উপস্থিত হলাম। চারপাশে জমজমাট সব আয়োজন। সবাই হই হুল্লোড়ে ব্যস্ত। কেউ কেউ হালকা কোমল পানীয়তে মজে আছেন। ছুটির দিন, তাই জন-উপস্থিতি চোখে পড়ার মতো। সময় অনেক গড়িয়ে গেছে। উপস্থিত মানুষজন আরো বেশি উৎসবে মেতে উঠল। ক্রিস্টিন বুঝতে পারল আমার যাবার সময় হয়ে এসেছে। সে আমার কানেকানে বলল, 'আমি পেছনের দরজাটা দেখে আসি। ওটা দিয়ে বের হয়ে তুমি বাসায় চলে যেতে পারবে।'

আমরা যখন পেছনের দরজার দিকে যাচ্ছিলাম, একটা বিরক্তিকর কণ্ঠ শুনতে পেলাম, 'হেই ম্যাডাম ক্রিস্টিন... ক্রিস্টি...ন।'
একজন মহিলা ছুটে এল সামনে। ক্রিস্টিন আমায় মিনমিন করে বলল, 'কোম্পানির একজন কর্মী।'
মহিলা আমাদের সামনে এসে দাঁড়াল। মোচড়াতে মোচড়াতে তার বস ক্রিস্টিনের কাছে বলল, 'ম্যাডাম, এটা একটা দারুণ পার্টি হয়েছে... দারুণ। কিন্তু... আ...মি একটা বিষয় চিন্তা করছিলাম। এই পার্টির পেছনে যত টাকা খরচ হয়েছে, এর অর্ধেক টাকা দিয়েই আমাদের বাচ্চাদের একটা ব্যবস্থা করা যেত কিন্তু! ওদের জন্য একটু বিনোদন, শিক্ষার সুযোগ করা যেত, ম্যাডাম! কোম্পানি চাইলেই হতো।'
ক্রিস্টিন ব্যক্তিগতভাবে খুবই চতুর। সে ভালো করেই জানে, কোথায় কীভাবে হ্যান্ডেল করা লাগে। সে মহিলার হাতে হাত রেখে আশ্বস্ত করল। তারপর বড় করে হাসল, 'জেনি, আমি জানি তুমি হিসেব নিকেশে পাকা, তুমি ব্যাপারটা ধরতে পেরেছ দেখে ভালো লাগল। আসলেই এখানকার অর্ধেক খরচ ওদের উন্নয়নে লাগানো যেত। এক কাজ করো তুমি, কাল অফিস টাইমে আমার কাছে এসো। তখন এটা নিয়ে আলোচনা করা যাবে।' এরপর আমরা দ্রুত বের হয়ে গেলাম।

ওখান থেকে বের হতেই ক্রিস্টিন দীর্ঘশ্বাস ফেলল, 'উফ! যাক বাবা, এক বড় ঝামেলা থেকে উদ্ধার পেলাম।'

ঝামেলার কথা এলো কোথা থেকে? আমি অবাক হয়ে বললাম, 'তুমি কি পার্টিটা উপভোগ করোনি, ক্রিস্টিন?'

'উমম... তা করেছি।' সে বলল 'কিন্তু তুমি কল্পনাও করতে পারবে না লেইল, কী হতে চলেছিল! উফ!'

সে কয়েকটা বড় শ্বাস ফেলে আবার আরম্ভ করল, 'জেনি, যে বিষয়টা নিয়ে বলছিল, আমার তো পুরো মাথাই খারাপ করে দিয়েছে সে।'

'জেনি? মানে আসার সময় যে মহিলা কথা বলেছিল?'

'হ্যাঁ, লেইল। ওর কথাই বলছি।'

সে আমাকে পুরো বিষয়টা বুঝিয়ে বলল। মূলত ওদের কোম্পানির কর্মীদের ছেলেমেয়েদের দেখাশোনা এবং বিনোদনের জন্য একটা ফান্ড করা হয়েছে। অলরেডি ম্যানেজমেন্ট ওটা নিয়ে কাজ করছে। শিশুদের নার্সারির জন্য একটা রুম খালি করা হয়েছে। কাজ প্রায় শেষের দিকেই।

আমি মৃদুভাবে ওর কাছে জানতে চাইলাম, 'তাহলে তুমি জেনিকে এসব জানিয়ে দাওনি কেন?'

আমার দিকে ক্রিস্টিনের চোখাচোখি হলো। সে জানাল, 'সময় এবং স্থান কোনোটাই এই বিষয় নিয়ে কথা বলার জন্য উপযুক্ত ছিল না। একটা পার্টিতে মানুষ এসব বিষয় নিয়ে কথা বলে? তাও এভাবে?'

তখনই ব্যাপারটা বুঝতে পারলাম। আসলেই, এমন একটা পার্টি কখনোই এই বিষয় নিয়ে কথা বলার জন্য উপযুক্ত নয়, আর উপরন্তু কাউকে ডেকে জবাবদিহিতার ভঙ্গিতে তো নয়ই!

জেনি অলিখিত সেই নিয়মটা ভঙ্গ করল, যেটা সব বড় বড় ব্যক্তিরা মেনে চলেন। আর তা হলো 'পার্টি শুধুমাত্র মজা মাস্তির জায়গা।'

জেনির এমন কাণ্ডের ফলাফল কী হয়েছিল? ক্রিস্টিন কি পরদিন জেনিকে গালমন্দ করেছে? না, তেমন কিছুই করেনি, শুধু একটা কাজ ছাড়া। আর তা হলো...

কয়েক মাস বাদেই কর্মীদের প্রমোশনের নির্ধারিত সময় এসে গেল। সবাই নিজেদের প্রমোশন নিয়ে খুশি হলেও একজন তার ছোঁয়া পায়নি। আর সে হলো জেনি। বেচারি বুঝতেও পারেনি, কেন তাকে পদোন্নতি দেওয়া হয়নি!!

কৌশল ৮৩
পার্টি খোশগল্পের জন্য

মনুষ্য জঙ্গলে তিনটা নিরাপদ আশ্রয়স্থল রয়েছে, যেখানে সবচেয়ে শক্তিশালী আর ধূর্ত বাঘটিও আঘাত করার সাহস করে না।

প্রথমটা হচ্ছে পার্টি।

পার্টিগুলো আয়োজন করা হয় বিনোদনের জন্য এবং বন্ধুত্বের জন্য। পেশাদার জীবনের কোনো ব্যাপার নিয়ে দুজনকে মুখোমুখি দাঁড়ানোর জন্য নয়। এমনকি এই জঙ্গলের বড় খেলোয়াড়রাও তাদের সবচেয়ে বড় শত্রুর পাশে বসেন, হাসেন এবং মাথা নাড়িয়ে সম্মতি জানান। তারা শত্রুতার ব্যাপারগুলো অন্য কোথাও দেখতে চান, কোনো পার্টিতে নয়।

পর্ব ৮৪
ডাইনিং শুধুমাত্র খাবার পরিবেশনের জন্য

কঠিন আলাপ-আলোচনা খাবারের রুচি নষ্ট করে

তুমি কি কখনো বিস্মিত হয়ে ভাবোনি, কেন বড় বড় ব্যক্তিদের দুপুরের খাওয়া দাওয়া এত লম্বা সময় ধরে চলে? কিছু কিছু সময় তো বিকেল পর্যন্তও গড়িয়ে যায়! তোমার কি কখনো এমনটা মনে হয়েছে যে, তারা বসে থাকতে, খেতে এবং কোম্পানির টাকায় ফূর্তি করতে পছন্দ করেন বলেই এত সময় নেন? কিছুটা সত্য হতেও পারে। কিন্তু প্রধান কারণ একটু ভিন্ন। খাবারের টেবিলটা যেকোনো পার্টির থেকে অনেক বেশি নিরাপদ উভয়ের কাছেই। হোক সেটা লাঞ্চ, ব্রেকফাস্ট বা সন্ধ্যার নাস্তার জন্য। এই ছোট্ট সময়টা কেউই ব্যবসায়ের অপ্রত্যাশিত সমস্যা নিয়ে আলোচনা করেন না।

সত্যিকার অর্থে বড় বড় কর্তা ব্যক্তিদের লাঞ্চ কীভাবে সম্পন্ন হয়, ধারণা নিই। তাদের গ্লাসের টুংটাং আওয়াজ শোনা যায় শুরুর দিকে। হালকা পানীয় গিলে নেন উভয় জনই। তারা খেলাধুলা, বাইরের তাপমাত্রা, দেশের বর্তমান পরিস্থিতি এসব দিয়েই কথা শুরু করেন। এরপর তাদের কথাবার্তার বিষয়বস্তু এসে দাঁড়ায় খাবার, শিল্পকলা, কোনো একটি আলোচিত ঘটনা এবং এমন কোনো বিষয় যেটা নিয়ে আলোচনা করলে কারো আপত্তি আসবে না।

'সময়ের অপচয়!' কেউ কেউ ভাবতে পার। ব্যাপারটা মোটেও তেমন নয়। বড় খেলোয়াড়রা অপরজনের প্রত্যেকটা পদক্ষেপ পর্যবেক্ষণ করতে থাকেন সতর্কতার সাথে। তারা একে অন্যের দক্ষতা, জ্ঞান, বাছ বিচার দেখে, মনে মনে হিসেব নিকেশ করতে থাকেন। ঠিক যেমনটা একজন নির্বাচক ফুটবল দলের অনুশীলনের সময়টাতে করেন। বড় ব্যক্তিরা জানেন, কীভাবে মানুষজন বিভিন্ন সামাজিক বিষয়াদিতে নিজের অবস্থান তুলে ধরে। তারা যখন কৌতুক করতে করতে হাসিতে গড়াগড়ি খাচ্ছেন, পেছনে আরেকটা বিষয়ও ঘটে চলে, আর তা হলো, তারা একে অপরকে গভীরভাবে বিচার বিশ্লেষণ করতে থাকেন।

সর্বশেষ কফি পর্ব শুরু হয়। এই পর্যায়ে এক বা একাধিক বড় ব্যক্তি ব্যবসায়িক ছোটো খাটো বিষয় নিয়ে আলোচনা করতে শুরু করেন। কোনো একটা ঘটনা উল্লেখ করে টপিকে আসেন।

কেউ একজন কোনো একটা কোম্পানির কথা বললেন, 'এত বড় কোম্পানির জন্য এটা বড়ই লজ্জার ব্যাপার। ওরা শুধু টাকার কথা চিন্তা না করে পারিপার্শ্বিক অবস্থা নিয়েও একটু ভাবতে পারত। কী বলেন?'

'তা তো বটেই।'

ঠিক এমন কোনো বিষয় অবতারণার মাধ্যমে তারা নিজদের আসল উদ্দেশ্যের দিকে বাড়তে থাকেন। ব্যবসায়ের কোনো বাজে দিক এই অংশে ফুটে ওঠে না। তারা ছোটোখাটো বিষয় নিয়ে কথা বলতে থাকেন। এই যেমন এই ব্যবসায়ের ভালো দিক কোনটি, এর ফলে লাভ কী হতে পারে? কীভাবে ব্যবসায়ের উন্নতি হতে পারে। কফির মগে চুমুক দিতে দিতে খাবারের মান নিয়েও কথা হয়ে যায়। তারপর বিলের চেকটা হাতের কাছে আসতেই মূল আলোচনায় সমাপ্তি টানা হয়।

কৌশল ৮৪

ডাইনিং শুধুমাত্র খাবার পরিবেশনের জন্য

পৃথিবীর অন্যতম নিরাপদ জায়গা হচ্ছে ডাইনিং টেবিল, এমনটা বড় বড় ব্যক্তিরা বিশ্বাস করেন। ডাইনিং টেবিলে খাওয়ার সময়টা অনেক কিছু নিয়ে আলোচনা হলেও অপ্রত্যাশিত কিছুর অবতারণা করা হয় না।

খাবার টেবিলে ব্যবসার পজেটিভ দিকগুলো নিয়ে কথা হতে পারে। এই যেমন নতুন কোনো আইডিয়া নিয়ে কথা হতে পারে। কেমন হতে পারে এর ভবিষ্যৎ অথবা কেমন হবে তার গঠনপ্রণালি? কিন্তু কোনো জটিল ব্যবসায়িক আলাপ করা যাবে না। সহজ স্বাভাবিক ব্যাপারগুলো শুধুমাত্র আলোচনা করার জন্য ডাইনিং

টেবিল উপযুক্ত। আরেকটু সময় নিজেদের মাঝে কাটানোর জন্য হতে পারে। তবে জটিল কোনো ব্যবসায়িক আলাপ করার স্থান ডাইনিং টেবিল নয়।

পর্ব ৮৫
বাগে পেলেই সব সময় হামলে পড়তে নেই

আহহা... অবশেষে পেয়েছি তোমাকে!

উইলিয়াম গত কয়েকদিন যাবত বি.ডব্লিউ. কোম্পানির একজন বড় কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করার চেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছে। তার আশা একটাই, উক্ত কোম্পানির কাছে তার উইজেডগুলো বিক্রি করা। ওই কর্মকর্তা তাকে এখনো হ্যাঁ বলেননি। বরং প্রস্তাব পর্যবেক্ষণে রেখেছেন। তারা প্রস্তাবে রাজি হলে ফোন করে জানাবে। বেচারা অপেক্ষা করেই আছে, কোনো ফোনকল আসছে না।

এক সন্ধ্যায় উইলিয়াম কাঙ্ক্ষিত ওই কর্তাকে সুপারশপে আবিষ্কার করল। ভদ্রলোক লাইনে তার সামনেই দাঁড়িয়েছেন।

'আমার কী ভাগ্য!' উইলিয়াম নিজেকে নিজে বলল।

'ওহ, শিট!' বড় কর্তা চিন্তায় পড়ে গেল, 'আমার বিশ্বাস এই ব্যক্তি আমাকে তার উইজেড কেনার কথা বলে বিপদে ফেলবে না। অন্তত এমন সময়ে তো নয়। ঈশ্বর, রক্ষা করো।'

যারা মনুষ্য জঙ্গলের নিরাপদ জায়গা সম্পর্কে ধারণা রাখেন, তাদের চোখে দুইটা ফলাফল উদিত হবে। উইলিয়াম যদি চোখেমুখে 'পেয়েছি ব্যাটাকে' ভাবটা ফুটিয়ে তোলে তবে তার ফোনকল পাওয়ার সম্ভাবনা শূন্যের কোঠায় নেমে যাবে। এমনকি ওই কর্তা যদি ভেবেও থাকেন উইলিয়ামের উইজেডগুলো বাজারের অন্যদের চেয়ে ভালো, তাও তিনি ওগুলো নেবেন না, অন্তত তাকে একটা সুপারশপে ফাঁদে ফেলার জন্য তো এই শাস্তি হতেই পারে।

সে যাই হোক। তেমন কিছুই হয়নি। উইলি ভদ্রলোককে হেসে বলল, 'হ্যালো স্যার, আপনাকে এখানে দেখে ভালো লাগল।'

উইজেড নিয়ে কোনো কথাই হলো না, এমনকি সে উইজেডের ব্যাপারে কোনো ইঙ্গিতও করেনি, যেমনটা একজন বড় ব্যক্তির অন্যতম বৈশিষ্ট্য, উইলিয়াম ঠিক তাই করেছে।

উইলি খুব দ্রুতই উক্ত ব্যক্তির ফোনকল পেতে যাচ্ছে, এটা একেবারে নিশ্চিত কথা। হয়ত বা সেটা আগামীকালই হতে পারে! একজন বড় কর্তাকে বাগে পেয়েও তাকে একটা নিরাপদ সময় উপহার দেওয়ার উপহার উইলির প্রাপ্য।

কৌশল ৮৫
বাগে পেলেই সব সময় হামলে পড়তে নেই

এমন যদি হয় তুমি কিছু একটা কারো কাছে বিক্রি করছ, দামাদামি চলছে অথবা তিনি তোমায় পরে জানাবেন বলেছেন, তবে একটু ধৈর্য রাখো। ভাগ্যক্রমে পরদিনই তাকে রাস্তায় পেয়ে বসতে পার! কিন্তু এর মানে এই না যে ওখানেই তাকে ধরে বসবে তোমার পণ্যের ব্যাপারে। তাকে উপলব্ধি করতে দাও তুমি চাইলেই তাকে ওটা নিয়ে কথা তুলতে পারতে, অথচ তুমি তাকে বিব্রত করোনি। ফলাফল তোমার দিকেই আসছে, নিশ্চিন্ত থাকো।

পর্ব ৮৬
তাদের মস্তিষ্কের জলাশয় খালি করো

তোমার ফাটা মাথার গল্প পরে শুনব, আগে তোমার ইন্স্যুরেন্স নাম্বার বলো?
কয়েক বছর আগের ঘটনা, এক রাতে আমি নিউইয়র্কের রাস্তায় দাঁড়িয়ে আছি, এমন সময় একটা লোকের দিকে আমার চোখ গেল। সে একটা প্রাইভেট কারের দরজা ভেঙে ভেতরে ঢোকার চেষ্টা চালাচ্ছিল।
'চোর... চোর...' জোরে চেঁচিয়ে উঠলাম সাথে সাথে। আশপাশে কেউ নেই দেখে নিজেকে একটু অনিরাপদ মনে হতে লাগল।
চোরটা গাড়ির দরজা ছেড়ে আমার দিকে তেড়ে এলো। সে এর পাক্কা প্রতিশোধ নিতে বদ্ধপরিকর। অথচ আমার ধারণা ছিল চোরটা ভয়ে পালিয়ে যাবে!
তার এমন আচরণে আমি স্তম্ভিত হয়ে গেলাম! সে খুব সহজে আমাকে ধরে ফেলল। এক ধাক্কা দিতেই আমি নিচে গড়িয়ে পড়ে গেলাম। চোরটা আমার মাথাকে রাস্তার সাথে পিষে ধরল। কয়েক মুহূর্তের জন্য মনে হলো মাথাটা কট করে ভেঙে গেছে। এরপর সে আমাকে ফেলে পালিয়ে গেল।

আমি পাশের একটা হাসপাতালে ছুটে গেলাম। পুরো শরীর থরথর করে কাঁপতে থাকল। ওখানকার এক প্রবীণ নার্স আমার থেতলানো মাথায় একটা বরফের টুকরো ধরে থাকতে বললেন। ওটা ধরে থাকা অবস্থায় কত শত প্রশ্নবাণে যে জর্জরিত হলাম তার ইয়াত্তা নেই। ঠিকানা, টেলিফোন নাম্বার, ইন্স্যুরেন্স নাম্বারসহ হাবিজাবি প্রশ্ন জবাব দিতে হলো আমাকে।

এসব প্রশ্ন শুনে আমার মাথা আরো চটে গেল।

অথচ আমি উদগ্রীব হয়ে বলতে চাচ্ছিলাম আমার মাথায় এত বড় আঘাতটা কীভাবে পেলাম! অন্তত কেউ তো জিজ্ঞেস করবে, কীভাবে হলো? দুনিয়ার সকল প্রশ্ন শেষে নার্স জিজ্ঞেস করলেন, 'এবার বলুন, কীভাবে এক্সিডেন্টটা হলো?'

আমার এই করুণ কাহিনিটা আমি আমার এক বান্ধবীকে জানিয়েছিলাম, সে নামকরা একটা হাসপাতালের ইমার্জেন্সিতে একজন নার্স হিসেবে কাজ করে। সে সবটা মনযোগ দিয়ে শুনল। সবটা শোনার পরে সে কথা বলল, 'আমি জানি সবটা লেইল। বাট আমি বিশ্বাস করতে পারছি না, ওরা ফর্মটা এভাবে কেন সাজাল। আহত ব্যক্তিরা তার সাথে কী হয়েছে এটা বলার সুযোগই পান না, যতক্ষণ না অন্য তথ্যগুলো দিয়ে দেন। আহত ব্যক্তিদের থেকে এসব তথ্য নেওয়াটাও সমস্যার। অনেকে ইনফরমেশনগুলো মনে রাখতে পারেন না ঠিকঠাক।'

সে আরো জানাল, এই পদ্ধতিতে একটু ভুল রয়েছে। আমার বন্ধবীটি নিজ কর্মক্ষেত্রে পরিস্থিতি এভাবে সামলান, সবার পূর্বে রোগীর কাছ থেকে জানতে চান, এমনটা কীভাবে হলো? তার প্রতি সঠিক সহমর্মিতা প্রদর্শন করে প্রতিটি তথ্য মনযোগ দিয়ে শোনে। রোগী যখন দেখতে পান, তার সব কথাই নার্স শুনেছে, সে মনে মনে সন্তুষ্ট হন। এরপর তার কাছে যত তথ্যই চাওয়া হয়, সে খুশি মনে বলে দেন।

আমি ভেবে দেখলাম দুই পদ্ধতি সম্পূর্ণ বিপরীত। একজনের পদ্ধতিতে উভয়েই সন্তুষ্ট থাকেন, অথচ অন্য পদ্ধতিতে রোগীর বিরক্তির শেষ নেই!

ভালো বস'রা জানেন, কর্মীরা চায় তাদের কথাও কেউ শুনুক। আমার এক সাবেক সহকর্মী রবার্ট, বর্তমানে নিজেই ছোটো একটা উৎপাদনমুখী কোম্পানি দাঁড় করিয়েছে। সে আমায় বলল, 'লেইল, আমার অধিনস্ত কেউ যখনই আমাকে কোনো ব্যাপারে অভিযোগ করে, আমি মনযোগ দিয়ে তাদের সমস্ত কথা শুনি। একবারও বিরক্তি দেখাই না, বিষয়টা যত ছোটো খাটোই হোক না কেন। ওরাও আমার কাছে আমার কাস্টমারের মতোই গুরুত্বপূর্ণ। আমার বিশ্বাস, ওদের সমস্ত অভিযোগ শুনি বলে ওরা আমার প্রতি আরো বেশি বিশ্বস্ততা প্রদর্শন করে।'

যখন কোনো গুরুত্বপূর্ণ বিষয় তুমি অন্যকে শোনাতে উদগ্রীব

একটা পেট্রোল ভর্তি গাড়িতে নতুন করে পেট্রোল ভরা যায় না, গ্যারেজে কাজ করা একটা ছোট্ট বাচ্চাও এটা জানে। তুমি যতই গাড়িতে পেট্রোল ঢালবে ওটা ততই চুইয়ে চুইয়ে নিচে গিয়ে পড়বে।

ঠিক একইভাবে, তোমার শ্রোতার মস্তিষ্কে তার নিজের বিভিন্ন চিন্তাভাবনা দিয়ে ভর্তি থাকে। ফলে তুমি চাইলেও তোমার চিন্তাভাবনা তার উপরে প্রয়োগ করতে ব্যর্থ হবে। কারণ তার নিজের মস্তিষ্ক ইতোমধ্যে নিজের চিন্তা চেতনা পুরে রেখেছে, ওখানে নতুন কিছু নেওয়ার জায়গা নেই। তোমার হাতে একটাই পথ বাঁচে, ওর মস্তিষ্কের সকল চিন্তাভাবনা বের করে তারপরই তোমার চিন্তাভাবনা ভরতে দেওয়া।

যখনইবা তুমি আবেগ তাড়িত কোনো ব্যাপার নিয়ে আলোচনা করছ– যে কথা বলছে তাকে প্রথমে তার পুরোটা শেষ করতে দাও। তার কথা শেষ হলে তোমার কথা বলা শুরু করতে পারো। তোমার ধৈর্য কম হলে মনে মনে দশ পর্যন্ত গুনতে আরম্ভ করো। সময়টা অনন্তকাল বলে উপলব্ধি হতে পারে। তোমার হাতে ভিন্ন কোনো পথ নেই। সে যদি তার পুরোটা শেষ করে তবেই তো সে তোমার কথা শুনবে!

কৌশল ৮৬
তাদের মস্তিষ্কের জলাশয় খালি করো

যদি তোমার তথ্যের দরকার পড়ে, মানুষজনকে আগে কথা বলার সুযোগ করে দাও। ততক্ষণ পর্যন্ত অপেক্ষা করো যতক্ষণ না তারা সবটা শেষ করে, মস্তিষ্কে আর কিছুই জমিয়ে রাখে না। আর যখনই তাদের ভেতরের সব কথা বলা শেষ হয়ে যাবে, তার তোমার কথাগুলো শোনা ছাড়া আর কিছুই বাকি থাকে না। তোমার কথাগুলোই তার শূন্য মস্তিষ্কে ভর্তি হতে থাকবে।

পর্ব ৮৭
আরো বেশি আবেগের সংমিশ্রণ ঘটাও

আসল ঘটনাটা মনযোগ দিয়ে শুনো, কিন্তু জবাবটা দাও আবেগ মিশিয়ে

'EMO' শব্দটা আবিষ্কার করেন হেলেন গুর্লেই ব্রাউন নামের এক ভদ্রমহিলা। তিনি একটা বিশ্বখ্যাত ম্যাগাজিন কোম্পানির অনেক বড় পদে চাকরি করতেন। 'EMO' শব্দটা মূলত ইংরেজি শব্দ 'EMOTION' এর উপর ভিত্তি করে দেওয়া। প্রয়োগিক অর্থ দাঁড় করালে, EMO-এর অর্থ দাঁড়ায় 'আরো বেশি আবেগ মিশিয়ে দেওয়া'।

সেই বিশ্বখ্যাত ম্যাগাজিন থেকে আমার সাথে যোগাযোগ করা হয়, জানানো হয়, তাদের জন্য আমাকে একটা কলাম লিখতে হবে। বিষয়বস্তু হচ্ছে, কথাবার্তা বলার ক্ষেত্রে সংবেদনশীল ব্যাপারগুলো নিয়ে খোলামেলা আলোচনা করা (বিশেষ করে নারীরা কীভাবে তাদের স্বামীদের আবেগীয় কথাবার্তা দ্বারা যেকোনো ব্যাপারে উৎসাহ সৃষ্টি করাতে পারেন।)

কাজের সুবিধার্থে মনস্তাত্ত্বিক, অভিজ্ঞ কমিউনিকেটর, যৌন চিকিৎসকসহ নানাবিধ বিশেষজ্ঞ ব্যক্তিদের সাক্ষাৎকার নিতে হয়েছিল। আমার হিজিবিজি নোটগুলো মেলে ধরলাম। একটা শব্দ বারবার আসছিল, আর সেটা হলো ইমোশন বা আবেগ। প্রায় প্রতিটি পৃষ্ঠায় শব্দটা গেঁথে গেছে। 'আরো বেশি আবেগ জুড়ে দিতে হবে।'

আমার ইডিটরকে তলব করলাম। জানতে চাইলাম, 'এটা দ্বারা কী মিন করছে? একটু বুঝিয়ে দাও তো।'

সে আমাকে বুঝিয়ে দিল। এই আবেগ জড়ানোর ব্যাপারটা হেলেনের সেই 'ইমো' থেকেই উদ্ভূত। নারী-পুরুষের বিনোদনের ক্ষেত্রে ইমোশন অনেক বেশি ভূমিকা পালন করে।

সে আরো বলল, 'লেইল, একটা নারী যখন তার স্বামীর কাছ থেকে সঠিক পরিমাণে উৎসাহ পায় না, বলতে পারো স্বামীটা কখন সেই ব্যাপারটা ধরতে পারে? যখন স্বামীটা স্ত্রীর মুখোমুখি হয় তখন। আর দুজনেই সেই সময়টায় পুরো ব্যাপারটা তখন অনুভব করে, যেই সময়টা তারা নিজেদের দুর্বলতা নিয়ে নিয়ে আলোচনা করতে বসে।'

হেলেন গুর্লেই ব্রাউন, একজন স্বীকৃত সফল নারী ব্যক্তিত্ব, যিনি এসব সংবেদনশীল বিষয়গুলো নিয়ে আলোচনা করে গেছেন। তিনি জানতেন এমন উদ্ভূত পরিস্থিতি সম্পর্কে। হেলেন বুঝতে পেরেছিলেন, বুদ্ধিবৃত্তিক উত্তর দিয়ে কিছু কিছু সময় জেতা যায় না। বরং কিছু ক্ষেত্রে সেটা সম্পর্ককে আরো খারাপ করে দেয়। সেক্ষেত্রে আবেগীয় ও সহানুভূতিশীল আচরণ তোমাকে সমস্যা সমাধানের দিকে নিয়ে যাবে। অন্য কথায় বলব, আবেগের চাষ করো।

হায়, ঈশ্বর! তিনি নিশ্চিত আমাদের উপর ক্ষুব্ধ হয়ে আছেন!

এল. এল. বিন ক্লথজ কোম্পানি সম্প্রতি তাদের কাপড়ের ব্যবসায় EMO-এর কৌশলটা সংযুক্ত করেছে। অনেকদিন আগে, কয়েক মাস তো হবেই, আমার বন্ধু পিল কিছু ট্রাউজার কিনবে বলে জানাল। আমার পছন্দের কোনো ব্রান্ড থাকলে সে কিনতে আগ্রহী। ওকে টেনে আমার ওয়্যারড্রবের সামনে নিয়ে গেলাম। আমার

কয়েকটা ট্রাউজার দেখালাম, যার সব কটা এল. এল. বিন ক্লথস থেকে কেনা। কাপড়ের কোয়ালিটি ওর পছন্দ হলো। সে সেদিনই গিয়ে নেভি ব্লু রঙের দুটো ট্রাউজার কিনে নিল, ঠিক একই দোকান থেকে।

পিল ট্রাউজারটা পরিধান করে সর্বপ্রথম গেল তার প্রেমিকার সাথে দেখা করতে। এটাই ওদের প্রথম দেখা হতে যাচ্ছে।
একটা হাই ফাই রেস্টুরেন্টে দুজনের প্রথম মোলাকাত হলো। সে আগে থেকেই একেবারে কর্নারে টেবিলটা বুক করে রেখেছিল, একবারে একজন গোছানো মেয়ে যেমনটা পছন্দ করে।
বসে পড়ার পূর্ব মুহূর্তে তার প্রেমিকার হাত ফসকে একটা প্যাকেট পড়ে গেল। সে আশ্বস্ত করে বলল, 'হানি, আমি নিয়ে দিচ্ছি।'
মেয়েটা হেসে সায় দিল। বেচারা পিল যখনই ঝুঁকে প্যাকেটটা নিতে গেল, 'ক্যাট' করে একটা শব্দ হলো। পিল সাথে সাথে চেয়ারে বসে পড়ল। বেচারার ট্রাউজারের ঠিক নিচ বরাবর ছিঁড়ে গেছে। কয়েকজন ভদ্রলোক ব্যাপারটা দেখলেও তেমন প্রতিক্রিয়া দেখাল না। কিন্তু অন্যরা হাসতে থাকল। অনেকে তো কয়েক মিনিট ধরে ওর দিকে তাকিয়ে রইল। কেউ কেউ ইশারা করে ওকে দেখাচ্ছিল।

সারাদিন পিল মন খারাপ করে থাকল। আমাকে যখন ব্যাপারটা জানাল, আমারও খারাপ লাগল। খারাপ লাগার পরিমাণটা আরো বেড়ে গেল, যখন মনে পড়ল ওকে আমিই ওই দোকানটা দেখিয়েছিলাম।

রাতে ওই দোকানের কাস্টমার কেয়ারের নাম্বারে ডায়াল করলাম। একটা মেয়ে ফোন রিসিভ করল। আমি পুরো ঘটনা তাকে খুলে বললাম। সে ধৈর্য এবং সহমর্মিতার সাথে পুরোটা শুনল।
ব্যাপারটা শুনে সে দুঃখ প্রকাশ করল, 'একেবারে বাজে ব্যাপার ঘটে গেছে ম্যাডাম। আমি অনুভব করতে পারছি আপনার সেই বন্ধুটি কী পরিমাণ লজ্জার ভেতরে পড়েছেন।'
আমি সম্মত হয়ে বললাম, 'আসলেই সে একটা লজ্জার ভেতরে পড়েছে।'
মেয়েটা বলল, 'আপনার বন্ধুটি অবশ্যই অনেক বেশি রেগে আছেন, ব্যাপারটা আমি বুঝতে পারছি, ম্যাডাম।'
'হ্যাঁ, সে রেগে ছিল।' আমি তার সাথে একমত হলাম। মেয়েটা পুরো ব্যাপারটা বুঝতে পেরেছে, ইভেন আমাদের সে যেভাবে সহমর্মিতা দেখাল, বিস্ময়কর!
'যখন আপনি ব্যাপারটা জানলেন, আপনারও অনেক রাগ হয়েছে, তাই না ম্যাডাম? বিশেষ করে আপনার পরামর্শ নিয়ে আপনার বন্ধুটা এই বিপদে পড়েছে, আপনার রাগ আমি ফিল করছি। সবকিছুর জন্য দুঃখ প্রকাশ করছি।'
'তা করেছি। আপনাদের প্রোডাক্ট আমি অনেকদিন ধরে ব্যবহার করছি। আমার কখনোই খারাপ মনে হয়নি।' আমি তার জবাবে বললাম।

'আমাদের আরেকটু সতর্ক হওয়া উচিত ছিল, নইলে আজ এমনটা হতো না।' মেয়েটা আবার দুঃখ প্রকাশ করল।

আমি মেয়েটাকে থামিয়ে দিলাম। আমার সমস্ত রাগ পড়ে গেল। এখন মনে হচ্ছে মেয়েটাকেই আমার সান্ত্বনা দেওয়া আবশ্যক হয়ে গেছে।

'দোষটা তোমাদের নয়।' আমি বললাম, 'হতে পারে এতগুলা কাপড়ের ভিড়ে ওই একটা ট্রাউজারেই কাপড়টা একটু বাজে পড়ে গেছে, নইলে আমি তো এতদিন ধরে ব্যবহার করছি, আজ পর্যন্ত আমার কোনো অভিযোগ নেই।'

কৌশল ৮৭
আরো বেশি আবেগের সংমিশ্রণ ঘটাও

বাস্তবতা কথা বলে আর আবেগ চিৎকার করে। অর্থাৎ আমাদের একটা সত্য স্বাভাবিক কথার চেয়ে আবেগ মিশানো একটা কথা অনেক বেশি কার্যকর। তোমার সামনে যখন কেউ আবেগ তাড়িত হয়ে কিছু বলতে থাকে, তাকে বলতে দাও। তাদের অভিযোগুলো শুনো, আবেগগুলো অনুভব করো, নিজেকে তার জায়গায় কল্পনা করো। দেখবে আবেগের কথাগুলো খুবই জোরালো শোনাচ্ছে!

পর্ব ৮৮
আমার ভুলে তোমার ফায়দা

ক্ষতিগ্রস্তদের মুখে হাসি ফোটাও

একদা একটা দোকান থেকে পাজামা এক পিস অর্ডার করেছিলাম। ওটা হাতে পেয়ে বাসায় নিয়ে এলাম। প্যাকেট খুলে তো আমার মাথায় আগুন! পাজামার সাইজ আমার দ্বিগুণ! আমি সাথে সাথে ফোন করে অভিযোগ জানালাম। পরদিনই আমাকে অবাক করে দিয়ে ওরা পায়জামাটা চেঞ্জ করে নতুন আরেকটা পাঠাল। পায়জামার পাশাপাশি একটা ছোট্ট গিফট। তার পাশে হাতে লেখা একটা চিঠি। চিঠিতে এমন ভুলের জন্য তারা দুঃখ প্রকাশ করলেন।

আমি কি ভবিষ্যতে ওইখান থেকে আর কিছু অর্ডার করব? তুমি বাজি রাখতে পারো, আমি কিনব।

আমি কি মানুষজনকে ওই দোকানের পণ্য কিনতে পরামর্শ দেবো? কী মনে হয় তোমার? বাজি ধরে বলতে পারি, আমি অবশ্যই কিনতে বলব।

উপরন্তু কাস্টমার সার্ভিসের লোকেরা ভুল সংশোধনের সুযোগ চান। তারা জানেন, এটা তাদের কোম্পানিকে আরো উপরে নিয়ে যাবে। যখনই তুমি কোনো একটা দুর্ঘটনা ঘটাও আর যদি তোমার দ্বারা কেউ ক্ষতিগ্রস্ত হন, এটা নিশ্চিত করো, তারা তোমার কাছে যেন আবার আসে।
আর এই ক্ষতি এড়ানোর একটা বড় পথ হচ্ছে, তার কাছে ক্ষমা চেয়ে, ক্ষতির চেয়ে বেশি কিছু দিয়ে তাকে পুষিয়ে দেওয়া। আমি উক্ত পদ্ধতির নাম দিয়েছি 'আমার ভুলে তোমার ফায়দা।'

আমার খুবই বিশ্বস্ত ও গুরুত্বপূর্ণ একজন ক্লায়েন্টের অফিসে একটা দুর্ঘটনা ঘটিয়ে ফেলেছিলাম সেবার। আমি উক্ত ক্লায়েন্টের সাথে দেখা করতে গিয়েছি এক বিশেষ দরকারে। তার কক্ষে ঢুকার মুহূর্তে ফ্লোরে বিছানো পাপোষে এমন পিছলা খেয়েছি যে ঝুঁকে গিয়ে তার টেবিলে পড়লাম। দুই হাত সামনে ধরে কোনো রকমে নিজেকে দুর্ঘটনার হাত থেকে বাঁচালাম। ক্ষয়ক্ষতি আমার কিছু না হলেও আমার ক্লায়েন্টের টেবিলে রাখা ফুলদানিটা পড়ে তিন টুকরো হয়ে গেছে। আমি টুকরো তিনটা হাতে নিয়ে টেবিলে রাখলাম। চমৎকার ফুলদানিটা এভাবে ভেঙে ফেললাম? আমার ক্লায়েন্ট হেসে বলল, 'ও কিছু না লেইল। আমি আরেকটা কিনে নেব। ওটা নিয়ে চিন্তা করার দরকার নেই।'
তবুও পরদিন একটা সুন্দর ফুলদানি কিনে তার অফিসে পাঠিয়ে দিলাম। দামের ক্ষেত্রে কার্পণ্য করিনি, প্রায় দশগুণ বেশি দামি ফুলদানিটাই কিনেছি। ওর সাথে গুঁজে দিয়েছিলাম ডজনখানেক টাটকা গোলাপ।
এরপর থেকে যখনই সেই ক্লায়েন্টের সাথে দেখা হয়, আমাদের কথার এক পর্যায়ে সে বলে ফেলে, 'তোমার দেওয়া ফুলদানিটা কী দারুণ। তাকিয়ে থাকতে মন চায়।'

কৌশল ৮৮

আমার ভুলে তোমার ফায়দা

যখনইবা তুমি একটা ভুল করবে, এটা নিশ্চিত করো, তোমার ভুলের দ্বারা যার ক্ষতি হয়েছে, সে যেন লাভবান হয়। তুমি তাকে যত ক্ষতিপূরণই দাও না কেন ওটা তোমার ভুলকে শুধরে দেবে না। নিজেকে নিজে প্রশ্ন করো, 'এমন কী করা যায়, যা করলে ক্ষতিগ্রস্ত ব্যক্তিটি আমার ভুলটি মাফ করে দেবেন এবং পাশাপাশি আমার উপরে অখুশি থাকবেন না?'
যেটা চিন্তা করেছো, কাজটা দ্রুত করে ফেলো, তাকে খুশি করে দাও। এইভাবে অগ্রসর হলে তোমার ভুলই তোমার জন্য সফলতা বয়ে আনবে।

পর্ব ৮৯

পালিয়ে যাওয়ার সুযোগ করে দাও

একটু ভদ্রভাবে বলা, 'তুমি ধরা পড়ে গেছ মশাই, দাঁড়াও তোমায় উদ্ধার করছি।' জাপানে কিছু ব্যক্তি আছেন, প্রয়োজনে তারা নিজের জীবন দিতে প্রস্তুত আছেন কিন্তু সম্মান নষ্ট হতে দেবেন না। আমেরিকায়ও একই ধরনের মৃত্যু বাসনা রয়েছে। তবে এক্ষেত্রে একটু পরিবর্তন আনা হয়েছে। নিজের মৃত্যু না ঘটিয়ে যে ব্যক্তির দ্বারা তার সম্মানহানি হচ্ছে, তার মৃত্যুই মার্কিনিদের কাম্য!
কেন আগ বাড়িয়ে শত্রু বাড়াবে? যদি না এটা তোমার দায়িত্ব হয়ে থাকে, চিটার এবং ফাঁদে পড়া মিথ্যুককে ধরতে পেরেও তাদের ছেড়ে দাও! সেক্ষেত্রে অতি দ্রুত তাদের তোমার জীবন এবং যার দায়িত্ব তোমার হাতে রয়েছে, তাদের থেকে দূরে সরিয়ে দাও। এমনকি যখন কারো দোষ সবার সামনে উন্মুক্ত, যখন তোমার লোকেরা দোষীকে ধরে ফেলেছে– তবুও তাকে ছাড়িয়ে দাও।

আমার এক ক্লায়েন্টের মুখে শোনা, লেডি স্টেফানি নামের এক ভদ্রমহিলা এই টেকনিক ব্যবহার করেছেন!
উক্ত ক্লায়েন্ট সৌভাগ্যক্রমে তাঁর (লেডি স্টেফানি) বাসায় নিমন্ত্রণ পেল। অন্য অনেকের মতো সেও উপস্থিত হলো, ভদ্রমহিলার ঘর ভর্তি দামি দামি সব জিনিসপত্র। দামি দামি কিছু কাচের ডিমও চোখে এলো ওর। অধিকাংশ অতিথি কাচের ডিমগুলো পরখ করে এর সৌন্দর্যে অভিভূত হলেন।
ক্লায়েন্ট আরো জানাল, 'অনুষ্ঠান শেষে আমরা সবাই যখন বের হতে যাচ্ছিলাম, লেডি স্টেফানি এক ভদ্রমহিলার দিকে এগিয়ে গেলেন। তাকে থামিয়ে দিলেন। লেডি স্টেফানি ওই মহিলার কোটের পকেট থেকে হাসতে হাসতে একটা কাচের ডিম বের করে আনলেন, যেগুলো আমরা সাজানো অবস্থায় দেখেছিলাম! আমরা কয়েকজন অবাক হয়ে গেলাম! চুরি!'
লেডি স্টেফানি ওই মহিলাকে চুরির ব্যাপারে টু শব্দটি উচ্চারণ করলেন না। বরং বললেন, 'আমি বুঝতে পেরেছি কাচের ডিমটা আপনার পছন্দ হয়েছে, ওটাকে আলোতে নিয়ে দেখতে চাচ্ছিলেন কেমন চমকায়। আসুন আমরা ডিমের বাকি কারিশমা দেখি। আলোতে কেমন ঝলমল করে ওটা!'
এমন একজন চোরকে ভদ্রমহিলা এভাবে সম্মানের সহিত ছেড়ে দিলেন, বিস্ময়কর!

গল্পটা শুনে আমি জানতে চাইলাম, 'এরপর কী হলো?'
আমার আগ্রহ আছে দেখে ক্লায়েন্ট বাকি অংশ বলতে আরম্ভ করল– লেডি স্টেফানি ডিমটাকে আলোতে ধরলেন, ওটা চকচক করে উঠল। যেই মহিলা ওটা পকেটে

নিয়ে ভাগতে চেয়েছিল, সেসহ সবাই ওটার সৌন্দর্যের প্রশংসা করল। এরপর ডিমটা ঠিক তার আগের জায়গায় স্থান পেল। ওটাকে আরেকটু নিরাপদ করে তুললেন লেডি স্টেফানি।

তিনি কেন এমনটা করলেন? ওখানে সবাই চুরির ব্যাপারটা বুঝতে পেরেছেন, অথচ লেডি স্টেফানি যেভাবে ছিঁচকে চুরির ঘটনাটা এড়িয়ে গিয়ে নিজের পণ্য এবং সম্মান দুটো উদ্ধার করলেন, এক কথায় অসাধারণ। যে মহিলা চুরি করেছে, কয়েক মুহূর্তে বাদে তার চোখেমুখেও লেডি স্টেফানির জন্য প্রচণ্ড সম্মানবোধ দেখা দিল। সবাই নিজেদের মাঝে বলাবলি শুরু করে দিল, কীভাবে লেডি স্টেফানি কাউকে চুরির অপবাদ না দিয়ে বিষয়টা সমাধান করে ফেললেন।

কেন বড় মানুষরা বাজে লোকেদের ছোটোখাটো ভুলগুলো মাফ করে দেন? কারণ তারা সবাইকে সমানভাবে গুরুত্ব দেন। ঠিক একজন মায়ের মতো, যিনি তার দুষ্ট সন্তানের ভুল শুধরে তাকেও সমান মমতায় বেঁধে রাখেন।

ভুলটা আমারই ছিল

সফল ব্যক্তিরা অন্যের ছোটোখাটো ক্রটিকে নিজের করে নিতেও ভালোবাসেন। কাউকে দোষারোপ করার বদলে তারা নিজেদেরই দোষারোপ করেন। ধরো বড় এক ব্যক্তির বন্ধু পথ হারিয়ে ফেলেছে। অনেক কষ্টে যখন ঠিকানায় পৌছায়, সফল ব্যক্তিটি দোষ নিজের কাঁধে নিয়ে নেন, 'ভুলটা আমারই ছিল। আমি রাস্তার বর্ণনা আরেকটু খোলামেলাভাবে বললে এই বিপদে পড়তে হতো না।'

তোমার বন্ধুটির হাতে লেগে একটা কাচের গ্লাস ভেঙে গেছে? দোষটা নিজের কাঁধে নিতে চাও?

ওকে বলো, 'দোষটা আমারই ছিল। গ্লাসটা যেভাবে টেবিলের পাশে রেখেছি, যে কারো হাতের সাথে লেগেই ভাঙতে পারত ওটা।'

এমন ছোটোখাটো দোষগুলো যখন তোমার কাঁধে নেবে, তোমার বন্ধুটি নিজেকে নিজে বলবে, 'দোষটা তো আমার নিজের ছিল, অথচ সে এর দায় নিয়ে নিয়েছে!' হলফ ধরে বলতে পারি, ওর ভেতরে তোমার জন্য যে অপ্রকাশিত ভালোবাসা ও সম্মান জন্ম নেবে, তা অন্য কেউ অর্জন করতে পারবে না।

কৌশল ৮৯

পালিয়ে যাওয়ার সুযোগ করে দাও

যখনইবা তুমি কাউকে দেখে ফেলো মিথ্যা বলার সময়, ছিঁচকে চুরির সময়, অতিরঞ্জিত কাহিনি বর্ণনার সময়, বিকৃত উপস্থাপনের সময়, অথবা কাউকে ঠকানোর সময়ে, কখনোই তাদের হাতেনাতে ধরতে যেও না। যদি না এটা তোমার দায়িত্ব হয়ে থাকে দোষীকে ধরা বা ভুল শুধরানোর সুযোগ করে দেওয়া। তাকে

সুযোগ দেওয়ার অর্থ হচ্ছে- অপরাধীকে তোমার ফাঁদ থেকে বের হতে সাহায্য করা, তারই একটা কৌশলকে কাজে লাগিয়ে। এরপর ওটার সমাধান করে দাও, দ্বিতীয়বার ওই বিষয় নিয়ে আলোচনারও দরকার নেই। যেন কিছুই হয়নি।

পর্ব ৯০

তোমাদের বসকে ফুলেল শুভেচ্ছা!

তুমি তো দারুণ কাজ করছ! তোমার বসের নাম যেন কী?
একটি পরিপূরক চিঠি ঠিক মধুর সমান। এটি পরিস্থিতিকে আরো বেশি আকর্ষণীয় করে তোলে। ফুলের মধু মিষ্টি ও চমৎকার। এরচেয়েও মধুর হচ্ছে, একজন কর্মীর কাছে তার উপরস্থ কর্মকর্তা।

একবার কিছু জরুরি কাগজপত্র ফটোস্ট্যাট করার দরকার পড়ে গেল। অত্র অঞ্চলে একটাই ফটোস্ট্যাটের দোকান হওয়ায় ওখানেই ছুটে গেলাম। আমার কাগজপত্রের পরিমাণ দেখে দোকানের সহকারী ম্যানেজার একবাক্যে মানা করে দিলেন, কোনোভাবেই এক সপ্তাহে এতগুলো কাগজ ফটোকপি করা সম্ভব নয়। আমার জোরাজুরিতে শেষমেশ তিনি বললেন, 'ঠিক আছে। আমি চেষ্টা করব।'
আমি জানি সে চাইলেই এই কাজটা করতে পারে, অন্তত আমার আন্দাজ শক্তি তাই বলে। কাজটা দ্রুত আদায় করে নিতে আমি নতুন ফন্দি আঁটলাম।
আমি পালে একটু হাওয়া দিলাম, 'আপনার কাজ দেখে বোঝা যাচ্ছে, আপনি কাজে অনেক বেশি দক্ষ। এতগুলো কাজ একার হাতে সামলানো অনেক কঠিন, ব্যাপারটা আমিও বুঝতেছি।'
এরপর আবার বললাম, 'আপনার বসের নাম যেন কী? আপনার কাজ সত্যিই প্রশংসনীয়। আপনার কাজ সম্পর্কে তার উদ্দেশ্যে একটা প্রশংসাসূচক পত্র লিখতে চাই। কাস্টমারদের প্রতি আপনার প্রচেষ্টা আমার ভালো লেগেছে।'

পরের ফলাফল অভাবনীয়! যেখানে এক সপ্তাহে কাজ শেষ করতে পারবেন না সাফ জানিয়ে দিয়েছেন, সেখানে সপ্তাহ শেষ হবার দুইদিন আগেই তিনি আমাকে সমস্ত ফটোকপির কাজ সম্পন্ন করে দিলেন। পরবর্তীতে যতবার তার ফটোস্ট্যাটে গেছি, আমাকে দ্রুত কাজ করে দিয়েছেন, দোকানের পাশ দিয়ে যাওয়ার সময় দেখা হলে দোকান থেকে বের হয়ে কুশলাদি জিজ্ঞেস করেছেন। যেন আমি একজন ভিআইপি!

'হুমম...', আমি চিন্তা করতে আরম্ভ করলাম, 'আমি গুরুত্বপূর্ণ কেউ।'

একটা পত্র লিখব বলায় এমন ফলাফল অভাবনীয়! এরপর সিদ্ধান্ত নিয়ে নিলাম, অন্যান্য জায়গায়ও একই কৌশল খাটিয়ে দেখব, আসলেই এটা কার্যকরী কি না?

আমার একজন সহযোগী হ্যারিস একজন সুচতুর ট্রাভেল এজেন্ট, যার ডিকশনারিতে না বলে কোনো শব্দ নেই। কোনো বন্ধু তার কাছে সাহায্য চেয়ে সাহায্য পায়নি, এমনটা দেখা যায়নি। হাতের চুটকিতে সে যেকোনো কাজ অনায়াসে করে ফেলে। হ্যারিস আমার সেই সহযোগী, যে কি না থিয়েটারের টিকিট পাওয়া যত কঠিনই হোক, আমায় সংগ্রহ করে দিয়েছে। যখন বিমান কর্তৃপক্ষ জানায় টিকিট শেষ, আমার শেষ ভরসার স্থল হ্যারিস।
যখন আমি তাকে আমার এই সদ্য প্রয়োগকৃত কৌশলের ব্যাপারে জানালাম, সে হেসে দিল, 'লেইল, এটা তো আমি অনেক আগ থেকেই জানি। তোমার কাছে এটা নতুন কিছু? কারো বসের কাছে তার কাজের সুনাম করবে, এটা কে না চাইবে? যে তার এত বড় উপকার করছে, তার প্রতিদান কি সে দেবে না? এই কৌশলটা ঠিক ইন্স্যুরেন্স করে রাখার মতো, বিপদে কাজে দেবেই শতভাগ।'

কম্পিউটারে বসে একটা চিঠির নমুনা বানালাম। চিঠিটা এরকম–

প্রিয় (বসের নাম),
একটা কোম্পানির জন্য গ্রাহক সেবা কতটা গুরুত্বপূর্ণ সেটা বলার অপেক্ষা রাখে না, কথাটা আপনার কোম্পানির জন্যও প্রযোজ্য।
এই চিঠিটা পাঠানোর উদ্দেশ্য, আপনার কোম্পানির এই কর্মীর (কর্মীর নাম) গ্রাহক সেবা আমার খুব পছন্দ হয়েছে। (কর্মীর নাম) সম্পর্কে লিখার প্রধান কারণ হচ্ছে, আমার মনে হলো, একটা কোম্পানির গ্রাহক সেবা ঠিক এমনটাই হওয়া উচিত। (কোম্পানির নাম) থেকে আশা করি ভবিষ্যতেও এমন সেবা পেয়ে আসব।

ধন্যবাদান্তে
লেইল (সিগনেচার)

চিঠিটা আমি কয়েকজনকে দিয়েছি। যারা পেয়েছেন তাদের মধ্যে গাড়ি পার্কিংয়ের জায়গার মালির, ইন্স্যুরেন্স কোম্পানির মালিক এবং ডজনখানেক দোকানের ম্যানেজার রয়েছেন, যেখানে আমার নিয়মিত যাতায়াত রয়েছে। ঠিক এই কারণে আমার কখনোই গাড়ি পার্ক করার জন্য জায়গার অভাব হয়নি, যদিও পার্কিং প্লেস নতুন করে কাউকে ভাড়া দেওয়া হচ্ছিল না। ইন্স্যুরেন্স এজেন্টদের থেকে খুব দ্রুতই কল ব্যাক পেতে থাকলাম এবং বলার অপেক্ষা রাখে না, আমার নিত্য বাজার সদাই করার দোকানগুলোতে পেয়েছি বাড়তি গ্রাহক সেবা।

এভাবে শুনলে ওরা ভয় পাবে, ভাবতে পারে তুমি বসের নাম এজন্যই জানতে চাচ্ছ, কারণ তুমি তার বিরুদ্ধে নালিশ জানাবে! তুমি বরং এভাবে বলতে পারো, 'তুমি দারুণ কাজ করছ। তোমার বসের নাম যেন কী? আমি চাই সে জানুক, তোমার মতো ভালো কর্মী তার দোকানে আছে। আমি অবশ্যই তাকে চিঠি লিখে জানাব তোমার কথা।' তারপর সত্যিই চিঠিটা পাঠিয়ে দাও। তুমি বনে যাবে একজন VIP, যতদিন সেই কর্মীটি আছে।

কৌশল ৯০

তোমাদের বসকে ফুলেল শুভেচ্ছা!

তোমার কি একজন কেরানি, হিসাবরক্ষক, ল' ফার্মের জুনিয়র পার্টনার, দর্জি, গাড়ির মেকানিক্স, থেরাপিস্ট, বাচ্চার শিক্ষক– অথবা অন্য কোনো কর্মজীবীর মনযোগ আকর্ষণ করা প্রয়োজন? অথবা তাদের কাউকে দিয়ে ভবিষ্যতে ফায়দা তুলতে চাচ্ছ? সেক্ষেত্রে তোমার জন্য তাদের বসের কাছে একটা মধুর চিঠি পাঠানোই যথেষ্ট হতে পারে।

পর্ব ৯১
শ্রোতাদের নেতা হও

যেভাবে অনুসারীদের ভিড় থেকে নেতার চোখে পড়বে

জোসেফ এমসি কার্থেইয়ের সময়কালে মার্কিন মুলুকের গোয়েন্দা সংস্থা বেশ তৎপর হয়ে উঠেছিল। তারা হানা দিতে থাকল সব রাজনৈতিক সভা সমাবেশে। উদ্দেশ্য একটাই, এমন ব্যক্তিদের চিহ্নিত করা যারা 'অভ্যন্তরীণ নিরাপত্তার জন্য হুমকিস্বরূপ'।

গোয়েন্দাদের চরদের উচ্চতর প্রশিক্ষণ দেওয়া হলো, কীভাবে ওসব ব্যক্তিদের খুঁজে বের করতে হবে এবং কীভাবে তাদের চিনতে পারবে।

গোয়েন্দা চররা এমন সব ব্যক্তিদের ছবি তুলে রাখতে আরম্ভ করল, যেসব ব্যক্তিরা সমাবেশে সবার আগে হাত তালি দেন, সবার আগে 'জিন্দাবাদ' বলে জোরে জোরে স্লোগান দেন, প্রতিটি নির্বাচনী বক্তব্যের পরপরই। গোয়েন্দাদের ভাষ্যমতে, যেসব ব্যক্তিদের মাঝে লক্ষণগুলি বিরাজমান তারা 'বিপজ্জনক'। তারা এও দাবি করেছেন, সবচেয়ে আত্মবিশ্বাসী ব্যক্তিদের সক্ষমতা রয়েছে একটা ভিড়কে শক্তিশালী করে তোলার এবং আরো বেশি নিয়ন্ত্রণ করার।

অরাজনৈতিক ভিড়ের মাঝেও একই তত্ত্ব সমানভাবে কার্যকরী। যেসব ব্যক্তিরা সবার আগে সাড়া দেন কোনোদিকে না তাকিয়েই, কেউ জবাব দিচ্ছে কি না সেটাও তারা দেখেন না, হোক সেটা কোনো প্রেজেন্টেশনে অথবা অন্য কোনো ভিড়ে, তারাই ওই সব ব্যক্তি যাদের নেতৃত্ব দেওয়ার গুণাবলি রয়েছে।

যোগ্য ব্যক্তি আগে হাততালি দেয়

তুমি বসে আছ একটি মিলনায়তনে, সাথে আরো আছে তোমার শ'খানেক সহকর্মী। তোমাদের কোম্পানির প্রেসিডেন্ট একটা নতুন ধারণা সবার উদ্দেশ্যে উত্থাপন করলেন, তুমি ওদিকে মনযোগ না দিয়ে এদিক সেদিকে তাকিয়ে আছ। তোমার কী ধারণা? মঞ্চে যিনি কথা বলছেন, এত মানুষের ভিড়ে তিনি তোমায় দেখতে পাচ্ছেন না? তিনি তোমায় দেখতে পাচ্ছেন, আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা এটাই বলে। আমার সমস্ত সহকর্মীরও একই মতামত, মঞ্চ থেকে সবকিছুই দেখা যায়। এমনকি তোমার হাসি, তোমার ঝুঁকে থাকা, তোমার চেয়ে থাকা, তোমার অন্যমনস্কতা, কিছুই তার চোখের আড়াল নয়।

অনুরূপভাবে কোম্পানির একজন প্রেসিডেন্ট যখন সবার সামনে একটা বিষয় উত্থাপন করছেন, তিনি দেখতে পান কোন কর্মীটি অধিক মনযোগী, কোন কর্মীটি অমনযোগী, কোন কর্মীটি তার দিকে তাকাচ্ছে, কে তাকাচ্ছে না। মঞ্চ থেকেই তিনি অনুভব করতে পারেন কে তার কথায় সহানুভূতি প্রকাশ করছে এবং কে তা নয়। এমনকি তিনি ওখানে দাঁড়িয়েই বলে দিতে পারেন, কোন কর্মীটি সবচেয়ে যোগ্য, ঠিক তার নিজের মতো। কীভাবে সম্ভব, এটাই ভাবছ তো?
'সবচেয়ে যোগ্য' ব্যক্তিরা মঞ্চে দাঁড়ানো প্রেসিডেন্টের সাথে একমত না হলেও তারা তাকে কথা বলা চালিয়ে যেতে সমর্থন করেন। কেন? কারণ তারা জানে, এটা কীভাবে সম্পাদিত হবে। তারা এটাও জানে, মঞ্চে দাঁড়ানো ব্যক্তিটি বেশি যোগ্য বা কম যোগ্য হোক না কেন, বক্তা হিসেবে তিনি তার শ্রোতাদের সমর্থন চাচ্ছেন।

যখন কোম্পানির বড় কোনো কর্তা তার বক্তব্য শেষ করার মুহূর্তে আসেন, তিনি কৌশলে তার কার্যসাধন করেন, হুট করে সবাইকে নিজের দিকে আকর্ষিত করে তুলেন। তোমাদের কী মনে হয়, তিনি কিছুই দেখেননি? তিনি জানেন না, কে তাকে নিয়ে মজা ওড়াচ্ছিল, কে তার বক্তব্যকে অন্য শ্রোতাদের কাছে অগ্রহণযোগ্য করে তুলছিল? মোটেও না। তিনি সবই জানেন।
যদিও কথা বলার সময় তার মাথা নিচের দিকে ঝুঁকে ছিল, কিন্তু জোসেফ এমসি কার্থেই এর সময়ের গোয়েন্দাদের সেই অন্তদৃষ্টিতে তিনি দেখেছেন, তিনি অনুধাবন করতে পেরেছেন, কে হাত তালি দ্বারা বক্তব্যটি উদ্বোধন করেছে, কে

চমৎকারভাবে ভিড়কে দীর্ঘ সময় তালি দিতে উৎসাহ দিয়েছে এবং সেটা কতটা উদ্যমী হয়ে, কিছুই তার অজানা নয়।
সবার আগে দুই হাত তুলে সম্বোধন জানানো, সবার আগে দাঁড়িয়ে যাওয়া এবং যদি পরিস্থিতি ঠিক থাকে সবার আগে 'জিন্দাবাদ' বা সমর্থনসূচক কোনো শব্দ দিয়ে স্লোগান ধরা, তোমাকে মঞ্চে দাঁড়িয়ে থাকা ব্যক্তিটির চোখে একজন 'বড় ব্যক্তি' হিসেবে উপস্থাপন করবে।

সবার প্রথমে হাত তালি দাও, যত ছোটো সে ভিড়ই হোক, অথবা যত অদরকারি কথাই বলা হোক। অন্যরা কীভাবে সাড়া দিবে, তা দেখার জন্য অপেক্ষা করার কোনো প্রয়োজন নেই।
তোমাদের ভিড়টা যদি মাত্র তিন থেকে চারজনেরও হয় কোনো ব্যাপার না, তুমিই প্রথম ব্যক্তি হিসেবে বক্তার চিন্তা চেতনার সাথে সহমত প্রকাশ করো এবং সবার আগে বলে ওঠো, 'দারুণ বলেছ।' এটা প্রমাণ দেবে, তুমি তার তার মতামতের উপরে ভালো ধারণা রাখো। তুমি তার চোখে বনে যাবে বিশ্বস্ত কেউ একজন।

কৌশল ৯১
শ্রোতাদের নেতা হও

মঞ্চে দাঁড়ানো বক্তা যত বড় ব্যক্তিই হোক, ভেতরে ভেতরে তিনি এই ভয়ে থাকেন, শ্রোতা তাকে গ্রহণ করছে তো? শ্রোতাদের ভিড়ের মাঝে কেউ একজন পুরো ভিড়টাকে নেতৃত্ব দিচ্ছেন, এটা দেখেই মঞ্চে দাঁড়ানো বড় ব্যক্তিটি বুঝে যান, ভিড় নিয়ন্ত্রণ করা ব্যক্তিটিও নির্ঘাত একজন 'বড় ব্যক্তি।'
প্রথম ব্যক্তিটি তুমিই হয়ে যাও, যে হাত তালি দিয়ে বক্তাকে স্বাগত জানায়, অথবা তুমি ওই ব্যক্তিটি হয়ে যাও, যে বক্তার কথাকে সবার আগে সমর্থন জানান।

পর্ব ৯২
কার পয়েন্ট কত?

নিচের জন ঝুঁকেন বেশি, চেঁচান কম
যেকোনো মিনিটে, যেকোনো সেকেন্ডে ফুটবল ভক্তরা চাইলেই খেলার স্কোর জেনে নিতে পারে। এমনকি ঘুমে কাতর জর্জকে জিজ্ঞেস করে দেখো, সে বলে দেবে কে

জিততে যাচ্ছে, কে হারতে যাচ্ছে। একেবারে সুন্দরভাবে পয়েন্ট টেবিলের হিসেবটাও বুঝিয়ে দেবে।

মানুষের জীবনকে যদি ফুটবল খেলার সাথে তুলনা করি, তবে জর্জের মতো ব্যক্তিরাই হচ্ছে মানব জীবনের আসল খেলোয়াড়। তারা চুটকিতে সব কিছু বলে দিতে পারেন। তুমি ভেবে আছ, তারা ঝিমাচ্ছে, অথচ তারা ওই অবস্থায়ও সর্বোচ্চ সচেতন এবং বলে দিতে পারবেন ব্যক্তি তিনি ও অন্যদের স্কোর– এর মাঝে বন্ধু-বান্ধব আত্মীয়স্বজনও অন্তর্ভুক্ত। তারা জানেন এই মাঠে কে জিততে যাচ্ছে, কে হারছে এবং কে কত পয়েন্ট নিয়ে মাঠ ছাড়ছে!

যখন দুজন জাপানি ব্যবসায়ী সাক্ষাৎ করেন, এটা বিবেচনায় নিতেই হবে, তাদের মাঝে কে উপরে আর কে নিচে? এটা বোঝা যায় যখন তারা ঝুঁকে একজন আরেকজনকে সম্মান জানান (মর্যাদায় নিচের ব্যক্তি অত্যধিক ঝুঁকেন)।

আমেরিকায় অবশ্য ঝুঁকে উপর-নিচ দেখানোর এইরকম কোনো পদ্ধতি নেই, তবে ব্যবসায়িক স্টেডিয়ামে সবাই জানেন, কে বড় খেলোয়াড় আর কে ছোটো (এই অবস্থান সদা পরিবর্তনশীল)।

মর্যাদায় নিচের জন অত্যধিক ঝুঁকেন। তারা অবশ্যই নিজেদের মাঝে একটা ব্যবধান রাখবেন। কম মর্যাদাপূর্ণ ব্যক্তিটির উচিত উপরের মর্যাদার ব্যক্তির অফিসে দেখা করার প্রস্তাব করা। অথবা যদি শোভা পায় তবে কোনো একটা রেস্টুরেন্টে দেখা হতে পারে, সেক্ষেত্রে অবশ্যই বড় ব্যক্তিটির সময়ের গুরুত্ব রেখে। যদি নিচের জন উপযুক্ত ব্যবধান দেখাতে ব্যর্থ হন, এর অর্থ তিনি মাথা ঝোঁকাতে রাজি নন। নিচের ব্যক্তিটি এর মাধ্যমে ব্যবসায়িক মাঠে আনাড়ি খেলোয়াড় হিসেবে বিবেচিত হচ্ছেন, যার একটাই অর্থ– তিনি বাদ পড়ে যাচ্ছেন।

ঠিক এমনটাই ঘটেছিল আমার বান্ধবী লরার সাথে, যে কি না স্বাস্থ্যকর মিল্কশেক বানাতে পছন্দ করত। (মনে আছে কৌশল নাম্বার ৭০-এ আমরা তার ব্যাপারে আলোচনা করেছি?)

যখন আমরা শেষবার লরার সাথে ছিলাম, দেখেছিলাম সে কীভাবে নিজের সুযোগগুলো ধ্বংস করে চলেছে! সুপার মার্কেট চেইনের এক বড় খেলোয়াড় ফ্রেড, তার কথাও নিশ্চয়ই মনে আছে? লরা, ফ্রেডকে মোটামুটি নানা কর্মকাণ্ডের দ্বারা বিরক্তই করে তুলেছিল। প্রথমেই মেইল অ্যাড্রেস চেয়ে বসল, তারপর একে একে কলমের কালি নেই বলে অভিযোগ করতে থাকল, ফ্রেডকে কলম আনতে গিয়ে দাঁড় করিয়ে রাখল, নাম্বার ভুলভাবে লিখল, বিরক্তিকর সব কর্মকাণ্ড!

তোমরা জেনে অবাক হবে, আমি সেবার সবচেয়ে বাজে ঘটনাটার বর্ণনাই করিনি! এত কিছুর পরেও লরাকে ফ্রেড ডিল থেকে বাদ দিয়ে দেয়নি। ফ্রেড তার মিল্কশেকের একটা নমুনা পাঠাতে বলল। ওটা দেখে সে তার রায় জানাবে। এই অংশে লরা আবার আগের মতো ভুল করল, এবারের ভুলটা একটু বড় ও নির্বোধের মতো শোনাল। লরা জানতে চাইল কোন কুরিয়ারটা সে ব্যবহার করবে?

ফ্রেড জানাল, 'FedEx!'

'আমার মিল্কশেকগুলো আবার ঠান্ডায় রাখতে হয়। FedEx-এর কি শীতাতপনিয়ন্ত্রিত কোনো সেবা রয়েছে? নইলে কিন্তু আমি FedEx দিয়ে পাঠাতে পারব না।' লরা অবাক হয়ে বলল।

আগের ছোটোখাটো ভুলগুলো ঝেড়ে ফেলা যায়, কিন্তু এবারের ভুলটা ওদের ডিলটাকে পুরোদমে শেষ করে দিল। লরা এমন অদ্ভুত সব প্রশ্ন করেছে, আমার নিজেরই লজ্জা লেগেছে। মনে মনে বললাম, 'লরা, আরেকটু পরিণত হও!' লরার মোটেও উচিত হয়নি সুপার মার্কেটের এত বড় একজন ব্যক্তির কাছ থেকে কুরিয়ার বিষয়ক জবাবদিহিতা নেওয়ার। ফ্রেড তাকে একটা সুযোগ দিয়েছে, এই খুশিতে সে একটা গাড়ি ধরিয়ে, নিজেই মিল্কশেকটা পৌঁছে দিতে পারত। আমার বান্ধবীটা ব্যবসায়িক ফিল্ডের নীতিটা ভঙ্গ করেছে, তার যতটুকু ঝুঁকার কথা ছিল, যতটুকু নমনীয় হওয়া উচিত ছিল, সে এর বিন্দুমাত্রও করেনি, ফলে ওখানেই সে বাদ পড়ে গেছে।

বড় ব্যক্তিরা খাতায় কলম রাখার পূর্বে, কী-বোর্ডে আঙুল রাখার পূর্বে, ফোন কানে লাগানোর পূর্বে, অথবা কারো হাতে হাত মেলানোর পূর্বে একটা দ্রুত হিসেব নিকেশ করে নেন। তারা নিজেদের নিজেরা প্রশ্ন করেন, 'আমাদের এই সম্পর্কের ফলে কে সবচেয়ে বেশি লাভবান হচ্ছেন? আমাদের দুজনের সাম্প্রতিক কর্মকাণ্ড আমাদের মাঝে কী ব্যবধান সৃষ্টি করেছে? কে ঝুঁকেছে?'

সর্বশেষ এই প্রশ্নটা মাথায় আসে তাদের, 'নিজের পয়েন্ট বাড়াতে আমার করণীয় কী?'

বন্ধুরা নজরও রাখে

এই পদ্ধতি শুধুমাত্র ব্যবসায়ীদের জন্য ভাবলে ভুল হবে, এটা ব্যক্তি জীবনেও সমানভাবে কাজ করে।

বেশ ক'মাস পূর্বে একটা সম্মেলনে আমি চার্লস নামের এক ভদ্রলোকের সাথে পরিচিত হই। কার প্রিয় খাবার কী, এটা নিয়ে আমরা আলোচনা করছিলাম। ভদ্রলোকের প্রিয় খাবার তালিকায় রয়েছে ঘরের তৈরি পাস্তা, সাথে একটুখানি টমেটো সস। আমি টমেটো সস বানাতে পারতাম, এদিকে চার্লসকেও আমার পছন্দ হয়ে গেল। তাকে সামনের মঙ্গলবার সন্ধ্যা সাড়ে সাতটার দিকে বাসায় আসার নিমন্ত্রণ জানালাম, সেও এক বাক্যে রাজি হয়ে গেল এবং বলল, 'আমি অবশ্যই আসব।'

নির্ধারিত দিনের বিকেল থেকে রান্নাবান্না শুরু করে দিলাম। আমার দেয়াল ঘড়িটা ঘণ্টায় ঘণ্টায় ঢং ঢং শব্দ করে জানান দিচ্ছিল, লেইল সময় ঘনিয়ে আসছে। সন্ধ্যার আগে আগে আমার রেসিপি প্রায় শেষের দিকে, তখন ঘড়িটা ঢং ঢং করে জানান দিল, লেইল আর মাত্র আধা ঘণ্টা বাকি! বারবার স্রষ্টাকে ডাকছিলাম, যাতে ঠিক টাইমে সব শেষ হয়।

সাড়ে সাতটা বাজে এমন সময়ে আমার সব আয়োজন শেষ হলো, তাড়াতাড়ি নিজের ড্রেসটা চেঞ্জ করে আসলাম। সমস্ত কিছুই তৈরি, ভেতর থেকে খুশিতে বলে উঠলাম।

রাত আটটা বাজে ঘড়িটা আবার ঢং ঢং করে জানান দিল, লেইল, তোমার মেহমান এখনো আসেনি। আমি কোমল পানীয়জল মুখে নিলাম, মনে মনে বললাম, এখনই এসে পড়বে। রাত ন'টার দিকে আমার আর বুঝতে বাকি রইল না, চার্লস আসছে না। আমি উঠে দাঁড়িয়ে গেলাম, মিছে অপেক্ষার কোনো মানে হয় না।

পরদিন চার্লস ফোন করল, ভগ্নহৃদয় নিয়ে না আসার কারণ জানাল। তার প্রাইভেট কার সমস্যা করছিল, জানাল চার্লস, 'লেইল, আমি দুঃখিত।'

আমি বললাম, 'ঠিক আছে। সমস্যা নেই।'

(মুখে ওটা বললেও মনে মনে বলছিলাম, 'চার্লস আমাকে কি বোকা পেয়েছ? তোমার গাড়ি খারাপ ছিল এটা একটা বাজে গল্প ছাড়া কিছুই নয়। তোমার ফোনও কি খারাপ ছিল? ফোন দিয়ে বলা যেত না? নাকি তুমি এমন গ্রহে বাস করো, যেখানে কোনো ফোন নেই?')

সে অনুতপ্ত হয়ে কথা বলছিল, বোঝাতে চাচ্ছিল ব্যাপারটা ভুলে যাওয়াই উত্তম। বড় ব্যক্তিদের মতো সে আমাকে এর খেসারত স্বরূপ কোনো একটা বড় ইটালিয়ান রেস্টুরেন্টে পাস্তার সাথে সস দিয়ে খাওয়ার নিমন্ত্রণ জানাতে পারত। এবারও চার্লি ভুল করল, সে আমাকে বলল, 'আরেক দিন আমার বাসায় আসবে কি না?'

কখনো নয় চার্লস।

কৌশল ৯২
কার পয়েন্ট কত?

দুজন খেলোয়াড় একই সাথে হেঁটে যাচ্ছেন। দুজনের র‍্যাংকিং, পয়েন্ট তার মাথার উপরে গ্রাফিকস দিয়ে দেখানো হচ্ছে। একজনের স্কোর বেশি একজনের কম, স্কোর পরিবর্তনশীল, কিন্তু বেশি স্কোরধারী এবং কম স্কোরধারীর মাঝে ব্যবধান থাকবে এটা অপরিবর্তনীয়। ব্যবধান থাকবেই, এটাই রুলস। বড় স্কোরধারী এবং ছোটো স্কোরধারী সবসময় ব্যবধান বজায় রাখবে, এই রুলস যে ভাঙবে, সে ব্যবসায়িক দুনিয়া থেকে ছিটকে পড়বে, এমনকি ব্যক্তি জীবনেও।

শেষ পাঠ

তোমার গন্তব্য

হাউ টু টক টু এনিওয়ান বইটির নানা অংশে আমরা নানান ধরনের, নানান চিন্তা-চেতনার মানুষদের সাথে পরিচিত হয়েছি। কয়েজনের নাম এখানে পরিবর্তিত হয়েছে, কিন্তু প্রত্যেকেই বাস্তব চরিত্র। সম্প্রতি সিদ্ধান্ত নিলাম, আমি দীর্ঘদিন যাদের সান্নিধ্যে ছিলাম, তাদের বর্তমান অবস্থার খোঁজ নেব। আমি দেখতে চাই তারা কে কোথায় আছে, কী অবস্থায় আছে?

আমার পুরনো বান্ধবী লরা স্বপ্ন দেখত, তার বানানো মিল্কশেক লক্ষ লক্ষ পিস বিক্রি হবে। কিন্তু সে সুপার মার্কেট দুনিয়ার নিয়ম নীতির ক্ষেত্রে ছিল উদাসীন, বর্তমানে সে আগের কর্মস্থলে ফেরত গেছে।

স্যাম, যে কি না আমাকে বিক্ষুব্ধ করে তুলেছিল, আমাকে না জানিয়ে তার সংগঠনের জন্য বক্তৃতা নিতে চেয়েছিল, এখন সে কোনো সংগঠনের সাথেই নেই।

সনি, যে কি না তার চাচাতো ভাইয়ের আত্মীয়কে অতি দ্রুত ফোন দিয়ে বিরক্ত করেছিল চাকরির জন্য, সে এখনো গ্যাসের কাজটাই করছে।

তানিয়া, যে কি না বিশ্বাস করত তাৎক্ষণিক 'ইট ছুড়লে পাটকেল খেতে হয়' নীতিতে, তাকে এখন আর সেই ট্যালেন্ট এজেন্সিতে দেখা যায় না।

জেনির কথা মনে আছে? যে তার বসকে ক্রিসমাস পার্টিতে ডেকে জবাবদিহিতা চেয়েছিল, সে পাঁচ বছর পরেও সেই একই জায়গায় পড়ে আছে। এবং অবশ্যই সেই ভদ্রলোকের কথা ভোলার নয়, যিনি একজন উদীয়মান বক্তা হিসেবে আবির্ভূত হচ্ছিলেন, মোবাইলের কলার টিউনে অনুপ্রেরণামূলক কথা সেট করে রাখতেন, আজকাল তাকে বক্তৃতায় খুঁজে পাওয়া যায় না। নাম্বারটাও ভদ্রলোক বদলে ফেলেছেন।

এবার কয়েনের বিপরীত পিঠ দেখা যাক

ব্যারির কথা মনে আছে? সেই ব্যারি, যে কাউকে 'তোমার সময় এখন কী রঙের?' বলে ডাকত, সম্প্রতি তাকে 'ন্যাশনাল অ্যাসোসিয়েশন অব টকশো হোস্ট'স থেকে 'ব্রডকাস্ট অব দ্যা ইয়ার' খেতাবে ভূষিত করেছে।

বিজনেস কার্ডের পেছনে নানা কিছু টুকে রাখতো যে ভদ্রলোক (জো), তিনি একজন মার্কিন সিনেটর বনে গেছেন।

জিম্মি নামের সেই মহিলার কথা মনে আছে? যিনি 'চোখের ভাষা বিক্রি' কৌশলে ছিলেন অনন্য, সম্প্রতি 'সাক্সেস ম্যাগাজিন' তাকে নিয়ে আর্টিকেল লিখেছে।

'আচ্ছা! ওটা তুমি ছিলে?' অংশে স্টিভের কথা লিখেছিলাম, সে এখন একজন অতি জনপ্রিয় বক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত।

হ্যারিস, যে ছিল আমার শেষ ভরসার স্থল, যার ডিকশনারিতে পারব না বলে কোনো শব্দ ছিল না, বর্তমানে নিজেই একটা ট্রাভেল এজেন্সির মালিক।

আমার চুলের যাবতীয় স্টাইল যে করে দিত, গ্লোরিয়া, মনে আছে ওর কথা? ওর সেলুনের কথা? বর্তমানে সে নিউইয়র্কের 'ফিফথ অ্যাভিনিউ'-তে একটা সেলুন দোকান দিয়েছে (এই জায়গাটায় দোকান নেওয়া অনেক পুঁজির ব্যাপার)।

প্রথম অংশের ব্যর্থ মানুষদের নিয়ে তোমাদের কী চিন্তাভাবনা? ওরা আমার সাথে ভালো আচরণ করেনি অথবা আমার সামনে ভুলগুলো করেছে বলেই ওরা ব্যর্থ হয়েছে, এমনটা দাবি করছি? মোটেও না। বরং আমি ওদের অংশটা তুলে বোঝাতে চেয়েছি তারা জীবনের বিভিন্ন অংশে এই ধরনের ভুলগুলো করে গেছে বলেই তারা ব্যর্থ হয়েছে। আবার যারা সফল হয়েছে, তারাও নিত্য জীবনে মানুষদের আনন্দে ভাসিয়েছে, সঠিক সময়ে সঠিক কাজগুলো অব্যাহত রাখতে পেরেছে বলেই সফল হয়েছে।

এখন তুমি যদি প্রথম অংশের ব্যর্থ মানুষদের মতো কেউ একজন হয়ে থাকো, তবে তোমাকে বদলানোর উপযুক্ত সময় এখনই। আর পরের (সফল) ব্যক্তিদের পথ অনুসরণ করলে সেটা আরো বেশি পরিমাণে করে যাও।

তোমার সাড়া দেওয়ার পরিমাণ গুণিতক হারে বাড়িয়ে নাও। যেটা আমরা সূচনাতে পড়েছিলাম, কেউ এমনি এমনি সফলতার চূড়ায় আরোহণ করতে পারেন না। বছরের পর বছর ধরে সফল ব্যক্তিরা মানুষের মন জয় করে গেছেন, মানুষরাই তাদের উপরে উঠতে আশা জুগিয়েছে, হাত বাড়িয়ে দিয়েছে। একেকজন সফলতার ততটা চূড়ায় উঠেছেন, যতটা উঠতে তারা চেষ্টা চালিয়েছেন।

কীভাবে একজন ব্যক্তি ধীরেসুস্থে সোজা রাস্তায় এগিয়ে যেতে পারে এবড়োখেবড়ো পথ এড়িয়ে? এই উত্তরটা শীতের শেষে চারদিকে বরফে ঢেকে গেছে এমন দিনে আমার মাথায় এসেছে। একদিন সীমান্তবর্তী একটা জায়গায় স্কায়িং করছিলাম। বরফের উপর উদ্দেশ্যহীনভাবে ঘুরছিলাম, আমি দেখলাম একজন স্কাইয়ার আমার ঠিক পাশ দিয়ে যাচ্ছে, স্কাইয়ারের আসনে থাকা ব্যক্তিটি কিছুটা আমার দিকে ঝুঁকে এলো। আমার নিজেকে 'এক্সপার্ট' প্রমাণ করার প্রয়োজন পড়েনি, তাই আমি নিজের গতি কমিয়ে দিলাম, যাতে ভদ্রলোক ফাঁকা জায়গা পেয়ে যাতে চলে যেতে পারে। সেও নিজের গতি কমিয়ে আমার বরাবর নিচে নেমে এলো, মাথা নাড়িয়ে হাসল, 'শুভ সকাল, আজকে স্কাইংয়ের জন্য দারুণ একটা দিন, কী বলেন ম্যাডাম?'

আমি ওই ব্যক্তির পদক্ষেপকে অভিনন্দন জানাই। সে নিজের অবস্থান থেকে সরে এসে আমার সাথে সাথে ট্র্যাকে চড়ে প্রমাণ করতে চাইল, আমরা দুজনই একই উচ্চতায় রয়েছি, কেউ কারো চেয়ে উপরে নয়। আমার বিশ্বাস সে এভাবে চিন্তা করেনি, 'হেই, দেখো, তুমি কোথায় আর আমি কোথায়? হাহাহা।' কিন্তু 'দাঁড়াও, তোমার পাশে নেমে আসি, তোমায় একটু সঙ্গ দেই।'

যেহেতু বইয়ের শুরুতেই আমি আভাস দিয়েছিলাম, দুজন ব্যক্তির জীবনের সফলতার সংজ্ঞা একই হতে পারে না। ধরা যাক, স্কায়িংয়ে থাকা ব্যক্তিটির কথা, সে কীভাবে এত দক্ষতার সাথে নিজের গতির ভারসাম্য রক্ষা করল? সে কি জন্ম থেকেই এভাবে ভারসাম্য রাখতে পারত? প্রশ্নের জবাবটা আমার চেয়ে তোমরা ভালো জানো। সে দক্ষতাগুলো অর্জন করে নিয়েছে কঠোর অনুশীলনের মধ্য দিয়ে।

অনুশীলনই সমস্ত কাজ সঠিকভাবে করার একমাত্র ভিত্তি। শ্রেষ্ঠত্ব কখনোই একদিনের প্রচেষ্টায় আসে না। ওটা বহু বছরের একনিষ্ঠ সাধনা, ছোটো ছোটো কৌশল অভ্যস্ত করার ফসল। এই বইয়ে আমি এমন ৯২টি ছোটো ছোটো সাফল্যের কৌশল উল্লেখ করেছি, যেগুলো তোমার ভাগ্য পরিবর্তন করে, তোমায় নিয়ে যাবে কাঙ্ক্ষিত গন্তব্যে।

মনে রেখো, বারংবার একটা কাজ করলে তা অভ্যাসে পরিণত হয়।
অভ্যাসগুলো তোমার ব্যক্তিত্বে প্রতিফলিত হয়।
ব্যক্তিত্ব তোমায় গন্তব্যে নিয়ে যায়।
আর সফলতাই যেন তোমার গন্তব্য হয়।

-০-

১২	ফেসবুক মার্কেটিং	মার্কেটিং	মো: আরিফুল ইসলাম	২০০/-

ঢাকা অফিস : নিউমার্কেট সিটি কমপ্লেক্স, ২য় তলা, নিউমার্কেট, ঢাকা-১২০৫।
পাইকারি : ০১৮৪০-৬৭৫৪২৭। খুচরো: *darikoma.net* অথবা *rokomari.com*



অনুবাদকের পরিচিতি

এ. এস. এম. রাহাতের জন্ম ও বেড়ে ওঠা ফেনী জেলার দাগনভূঁঞা থানার গনিপুর গ্রামে। ফেনী পলিটেকনিক ইনস্টিটিউটে পড়াশোনার সময়ে মূলত লেখালেখিতে হাতেখড়ি। লিখেছেন সাহিত্য ম্যাগাজিন, যৌথ গল্প সংকলন এবং সোশ্যাল মিডিয়াতে।

অটোমোবাইল ইঞ্জিনিয়ারিং নিয়ে উচ্চ শিক্ষা শেষ করেছেন ভারতের লাভলী প্রফেশনাল ইউনিভার্সিটি থেকে। বর্তমানে ব্যস্ত সময় পার করছেন অনুবাদ ও মৌলিক উপন্যাসে। জীবনধর্মী যেকোনো লেখাই লেখককে আকর্ষণ করে ভীষণভাবে। যতদিন বেঁচে আছেন কলম চালিয়ে যেতে চান তিনি।

এছাড়া দ্যা কোলাবরেটর (অনুদিত উপন্যাস), শেকল ছেঁড়া পাখি (মুক্তিযুদ্ধ ভিত্তিক উপন্যাস) এর কাজ তিনি শেষ করেছেন।

বিষাদনামা অমর একুশে বইমেলা ২০২২ এ-প্রকাশিত তাঁর জীবনধর্মী উপন্যাস।